



H165 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN-20 horas-

ÁREA DE COMUNICACIÓN Y MARKETING

OBJETIVOS:

- Analizar y aplicar métodos adecuados en la negociación de las condiciones de venta de productos y servicios.
- Aplicar técnicas de comunicación en situaciones de información y asesoramiento a clientes.
- Analizar y desarrollar los procedimientos básicos de prevención de riesgos laborales y medioambientales.

NÚCLEOS FORMATIVOS:

- 1.El proceso de negociación comercial en la venta de productos y servicios.
- 2.Prospección.
- 3.Preparación de la negociación.
- 4.Desarrollo de la negociación.
- 5.Exposición de posturas.
- 6.Técnicas de negociación.
- 7.Consolidación de la negociación.
- 8.La comunicación.
- 9.Procesos de comunicación.
- 10.Actitudes y técnicas en la comunicación.
- 11.La información telefónica y presencial.
- 12.Residuos, prevención laboral, sensibilización medioambiental.

REQUISITOS:

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Aldakonea, 36
20012 Donostia-San Sebastián

Tel: 943326666
Fax: 943326384

www.nazaretzentroa.com
orientacion@nazaretzentroa.net

Los participantes se hallan cubiertos por un seguro de accidentes.