

# PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

## PRESENTACIÓN

¿Qué es la negociación comercial? ¿Cuáles son las características que debe poseer todo negociador? ¿Cómo se ha de preparar a los negociadores para alcanzar un acuerdo en el proceso de negociación? La negociación comercial es el proceso en el que dos partes se reúnen para discutir alternativas y alcanzar un acuerdo. Para ello, los negociadores tienen que ser capaces de establecer la estrategia a seguir, esto es el plan general de desarrollo de un proceso de negociación, utilizando para ello material de apoyo específico.

## OBJETIVOS

- Conocer las distintas fases del proceso de negociación comercial.
- Determinar cuales son los principales elementos que intervienen en la negociación.
- Mostrar y desarrollar aquellas estrategias y tácticas a perseguir por los negociadores.
- Exponer los principales factores colaterales que influyen en el proceso de negociación.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### 1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 1.1. Definición de negociación comercial
- 1.2. Los elementos de la negociación
- 1.3. El protocolo en la negociación
- 1.4. Principios de la negociación
- 1.5. Tipos y estilos de negociación

### 2. EL NEGOCIADOR

- 2.1. Las características del negociador
- 2.2. Tipos de negociador
- 2.3. Estilos internacionales de negociación

### 3. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 3.1. Fase 1: Preparación
- 3.2. Fase 2: Desarrollo
- 3.3. Fase 3: Cierre

### 4. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN

- 4.1. Estrategias de negociación
  - 4.1.1. Tipos de estrategias
  - 4.1.2. Desarrollo de las estrategias
- 4.2. Tácticas de negociación
- 4.3. La comunicación en la negociación
- 4.4. Selección de los negociadores

### 5. DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- 5.1. Material de apoyo a la negociación
- 5.2. Factores colaterales.
- 5.3. Acuerdo en la negociación