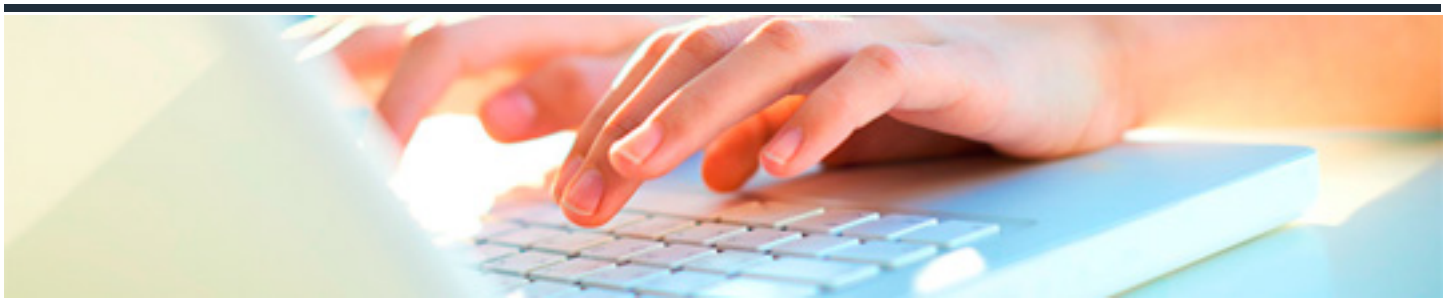

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

DURACIÓN: 18 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay realizar distintas funciones.
- Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
- Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.
- Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.
- Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

PROGRAMA CONTENIDOS

1. ENTORNO LABORAL

1.1.Qué es negociar.

1.2. El proceso de la negociación.

1.2.1 Fase de preparación.

1.2.2 Fase de negociación.

1.2.3 Fase de cierre.

1.3.Negociaciones en el ámbito laboral.

2. HABILIDADES CLAVE

2.1.El ideal de negociador.

2.2.Competencias del negociador eficaz.

2.3.Negociar como un niño.

2.4.La confianza y la honestidad en la negociación.

3. OBJETIVOS

3.1.El resultado de una negociación.

3.2.Cómo debe ser un objetivo.

3.3.Dimensiones en una negociación.

3.4.El MAPAN y la ZOPA.

4. ESTRATEGIA

4.1.Negociar en tres dimensiones.

4.2.Tipos de negociación.

4.3.El método Harvard.

5. TÁCTICAS

5.1.Introducción a las tácticas negociadoras.

5.2.Tácticas de presión.

5.3.Tácticas posicionales.

6. CIERRE

6.1.El origen del poder.

6.2.Consejos para aumentar tu poder.

6.3.La información es poder.

6.4.Comportamientos que dan poder.

7. EL CIERRE DE UNA NEGOCIACIÓN

7.1.El cierre de la negociación.

7.2.La formalización del acuerdo.

7.3.Ejecución y seguimiento del acuerdo.