



NEGOCIACIÓN EN LA EMPRESA

DURACIÓN: 15 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay realizar distintas funciones.
- 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.
- 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. OBJETIVOS.

- 2.1. El resultado de una negociación.
- 2.2. Cómo debe ser un objetivo.
- 2.3. Dimensiones en una negociación.
- 2.4. El MAPAN y la ZOPA.

3. ESTRATEGIA.

- 3.1. Negociar en tres dimensiones.
- 3.2. Tipos de negociación.
- 3.3. El método Harvard.

4. TÁCTICAS.

- 4.1. Introducción a las tácticas negociadoras.
- 4.2. Tácticas de presión.
- 4.3. Tácticas posicionales.

5. EL CIERRE DE UNA NEGOCIACIÓN.

5.1. El cierre de la negociación.

- 5.2. La formalización del acuerdo.
- 5.3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.