



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.