



Técnicas de negociación

Sku: 11595IN

Horas: 30

OBJETIVOS

-Identificar los conocimientos fundamentales para ser un buen negociador. - Seleccionar las estrategias y tácticas básicas para afrontar con un éxito una negociación. - Desarrollar la habilidad de negociación. - Especificar las técnicas concretas que faciliten la negociación. - Aplicar técnicas específicas para la mejora de la comunicación en los procesos de negociación. - Conocer características para ser un buen negociador.

CONTENIDOS

UNIDAD 1. Introducción a la negociación Negociación y sus fases. Formas de negociar. Estrategias y tácticas. Características del buen negociador. Flexibilidad y creatividad.
UNIDAD 2. Preparación Requisitos de la preparación. ¿Qué debemos conocer? Objetivo de la negociación. **UNIDAD 3. Fases del desarrollo de la negociación** Presentación de la oferta. Discusión. Intereses. Argumentos. Objeciones. Bloqueos. **UNIDAD 4. Comunicación efectiva en la negociación** Comunicación interpersonal. Escucha activa. Respuesta empática. Asertividad. Técnicas para mejorar la comunicación. **UNIDAD 5. Cierre** Acuerdo. Seguimiento del acuerdo. Ruptura.