



# Técnicas De Negociación

**Sku:** PD326

**Horas:** 50

## OBJETIVOS

### Objetivo General

- Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.

### Objetivos Específicos

- Entender el proceso de comunicación y sus componentes.
- Tomar consciencia de la complejidad del proceso de comunicación.
- Reconocer las diferentes barreras que impiden una comunicación eficaz.
- Entender las diferencias entre comunicación verbal y no verbal.
- Dominar el lenguaje no verbal de nuestro cuerpo.
- Adquirir destrezas comunicativas.
- Conocer las características que tienen los negociadores de éxito.
- Identificar los diferentes estilos de negociación.
- Organizar los objetivos que deben plantearse en la negociación.
- Conocer los mecanismos internos que explican el comportamiento de la otra parte en la negociación.
- Preparar los argumentos en el proceso de negociación de forma efectiva.
- Definir y seguir la estrategia y tácticas de negociación que mejor se adapten a las circunstancias.
- Preparar el tratamiento de las objeciones que surjan en la negociación para rebatirlas.
- Identificar señales que favorezcan el cierre del acuerdo así como a aplicar técnicas que lo faciliten.

## CONTENIDOS

### Unidad 1: El proceso de comunicación.

- El proceso de comunicación
- Las barreras de comunicación

## **Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal**

- Tipos de comunicación
- Comunicación verbal
- Comunicación no verbal
- Algunas instrucciones para comunicar eficazmente
- Los medios que ayudan para comunica

## **Unidad 3: Preparándonos para la negociación.**

- El entorno de la negociación: El marco de la negociación
- Características de la negociación
- Los estilos de negociación
- Búsqueda de información
- Los objetivos de la negociación
- Conociendo a la otra parte
- El análisis transaccional

## **Unidad 4: Desarrollo de la negociación**

- Preparando los argumentos
- Estrategias y tácticas de negociación
- Las objeciones
- El acuerdo