



## ADGD257PO. Técnicas de negociación.

**Sku:** PS\_ADGD257PO

**Horas:** 60

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.

### CONTENIDOS

- **1. Situaciones, conducta y maniobras en la negociación**
  - Introducción
    - Antecedentes o conceptos de negociación
    - La negociación desde el punto de vista psicológico
    - El espacio de negociación
    - Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación
  - Acciones posibles de Negociación
    - El origen del conflicto
    - La actitud ante el conflicto
    - Cómo actuar en caso de conflicto
    - Las disputas
    - Tratamiento de las disputas
    - Negociación entre productividad y mejora del servicio.
    - Motivación para el cambio
    - Los conflictos jurídicos: los pleitos
    - Plan estratégico de negociación
  - El Comportamiento en la Negociación
    - Actitudes y posturas positivas
    - El principio de Dar/Recibir
    - Cómo influenciar a la otra parte
    - Motivar
    - Condicionar
    - Manipular
    - Descripción del principio Dar-Recibir
    - Definición de roles dentro del proceso de negociación.

- La Persuasión
  - La introducción
  - La coacción
  - La incitación
  - La instrucción
  - La persuasión
- Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación
  - Intentar evitar la negociación
  - Estar preparados
  - Que la otra parte sea la que haga el trabajo
  - Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
  - Que compitan ellos
  - Dejémoslos cierto margen de maniobra
  - Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
  - Escuchemos en vez de hablar
  - Mantengámonos en contacto con sus expectativas
  - Que se familiaricen con nuestras grandes ideas
- **2. Fases y procesos de la negociación**
  - Análisis de las Fases de Negociación
    - Paso 1: Conocerse
    - Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
    - Paso 3: Inicio del proceso
    - Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo
    - Paso 5: Reevaluación y concesión
    - Paso 6: Acuerdo de principio
  - Herramientas: Negociando el Precio
    - Introducción
    - Presentación del precio
    - Cuando nos presenten el precio
    - El sentido de la oportunidad
    - Cómo tratar las objeciones al precio
    - Presentación práctica de un precio
    - Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
    - Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno
  - Herramientas: El Proceso de Negociación (I)
    - Prenegociación: consejos para el negociador
    - Posicionamiento
    - Argumentación
  - Herramientas: El Proceso de Negociación (II)
    - Cesión/prueba
    - Acuerdo
    - Seguimiento
    - La PNL

- **3. Tácticas y contratacticas**