



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
 - Dejémonos 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**