

## Técnicas De Negociación



**Sku:** PD115

**Horas:** 40

**Formato:** FLASH

### 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.** o El proceso de comunicación o Las barreras de comunicación **Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal** o Tipos de comunicación o Comunicación verbal o Comunicación no verbal o Algunas instrucciones para comunicar eficazmente o Los medios que ayudan para comunicar **Unidad 3: Preparándonos para la negociación.** o El entorno de la negociación: El marco de la negociación o Características de la negociación o Los estilos de negociación o Búsqueda de información o Los objetivos de la negociación o Conociendo a la otra parte o El análisis transaccional **Unidad 4: Desarrollo de la negociación** o Preparando los argumentos o Estrategias y tácticas de negociación o Las objeciones o El acuerdo