



# Técnicas de negociación. Método y habilidades prácticas

**Sku:** CURUEMCONL0116

**Horas:** 35

## OBJETIVOS

- Proporcionar unas herramientas básicas donde acudir para iniciar, desarrollar y finalizar un proceso de negociación de forma ordenada y con mayores posibilidades de éxito.
- Exponer actividades para que el alumno pueda autodiagnosticarse y mejorar en aquellos aspectos que más le interese, con el objetivo de ir a cualquier negociación lo mejor preparado, adquirir método y habilidades prácticas.

## OBSERVACIONES

HORAS: 35. SKU: CURUEMCONL0116

## CONTENIDOS

### Tema I: Fisionomía general de la negociación

- Introducción.
- La negociación.
- El proceso de negociación:
  - Preparación.
  - Desarrollo o discusión.
  - Finalización.
- Modelos de negociación.
- Resumen.
- Autoevaluación.

### Tema II: Preparar la negociación I: El conflicto

- Introducción.

- El conflicto.
- Características de los conflictos:
  - Características según las personas y los motivos.
  - Características según las necesidades.
- El desarrollo del conflicto:
  - Conflicto de escalada.
  - Conflicto de desescalada.
- Resumen.
- Autoevaluación.

### **Tema III: Preparar la negociación II: El negociador**

- Introducción.
- Características y tipos de negociadores
  - Características.
  - Tipos de negociadores.
- Habilidades sociales y el liderazgo:
  - Habilidades sociales.
  - El liderazgo.
- Las emociones.
- Resumen.
- Autoevaluación.

### **Tema IV: Preparar la negociación III: Reuniones, estrategia y táctica**

- Introducción.
- Planificación del tiempo.
- La estrategia y la táctica:
  - La estrategia.
  - La táctica:
    - Táctica cooperativa o basada en intereses.
    - Táctica de confrontación.
- Resumen.
- Autoevaluación.

### **Tema V: Desarrollo, finalización y negociaciones especiales**

- Introducción.
- Desarrollo o discusión:
  - Confrontamiento.
  - Planteamiento o argumentación:
    - Argumentar, convencer y persuadir.
    - Las objeciones.
    - Las concesiones.
  - Deliberación.
- Finalización de las negociaciones.
- Negociaciones especiales:
  - La negociación colectiva.

- La negociación de un secuestro.
- Otras negociaciones:
  - La negociación en los mercados:
    - Negociación en el mercado industrial.
    - Negociación en el mercado de consumo.
    - Negociación en el mercado de servicio.
  - La negociación en grupos.
- Resumen.
- Autoevaluación

## **Tema VI:** Otra herramienta para el proceso de negociación: La mediación

- Introducción.
- Historia.
- Concepto, principios y actuación:
  - Concepto, principios.
  - Actuación.
- Fases de la mediación.
- Resumen.
- Autoevaluación.