



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.