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

CONTENIDO

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.