

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

8  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

Este curso le ayudará a conocer cuales son los componentes de un proceso negociador y le preparará para que pueda realizar una negociación eficaz.

## OBJETIVOS

De una manera más concreta se pretende que el participante: - Conozca cuales son las características de una negociación, las diferentes formas de acometerlas, según las condiciones donde se desarrollan, y la tipología del perfil negociador. - Descubra las distintas estrategias que se pueden utilizar durante el desarrollo de la negociación y las tácticas que nos permiten orientarla hacia nuestros objetivos. - Descubra la importancia de la fase de Preparación de la Negociación para realizar una negociación eficaz. - Esté preparado para acometer las diferentes etapas que tiene el proceso negociador y descubra las señales que le permitan alcanzar un acuerdo favorable. - Conozca las distintas técnicas que mejoran la capacidad de negociación y las pueda utilizar en los procesos negociadores.

## CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL VALOR DE LA NEGOCIACIÓN: ¿Por qué se negocia? - ¿Dónde se puede negociar? - ¿Soy un buen negociador? - Los estilos de negociación - Tipología de negociadores

UNIDAD 2: EL PROCESO NEGOCIADOR: Estrategias de negociación - La estrategia cooperativa - Las tácticas de la negociación - Las fases del proceso negociador

UNIDAD 3: LA PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN: La importancia de la preparación - Preparándose para negociar - Aspectos específicos de la negociación competitiva - Aspectos específicos de la negociación cooperativa - Preparando el escenario de la negociación

UNIDAD 4: EL DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN: Definir las posiciones - Constatar las diferencias y acercar las posturas - Reconocer las señales y tratar las objeciones - Evitar los bloqueos en la negociación - Creación de propuestas para alcanzar compromisos

UNIDAD 5: EL CIERRE DE LA NEGOCIACIÓN: Los elementos del cierre - Como obtener el compromiso

UNIDAD 6: TÉCNICAS PARA MEJORAR LAS HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN: Las técnicas que se aplican a la negociación - La escucha activa - La formulación de preguntas (El sondeo) - La tormenta de ideas (El Brainstorming) - Objetivación del conflicto - La comunicación no verbal - Desbloques sin enfrentamientos - La inteligencia emocional - Otras técnicas- Métodos y técnicas de cierre - El acuerdo realista.