

# criteria

## Técnicas de negociación



Área: HABILIDADES

Duración: 40h

Metodología: online

### Objetivos

Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.

- Entender el proceso de comunicación y sus componentes.
- Tomar conciencia 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 y estructura del curso

#### Unidad 1: El proceso de comunicación.

- El proceso de comunicación
- Las barreras de comunicación
- \*\*Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal \*\*
- Tipos de comunicación
- Comunicación verbal
- Comunicación no verbal
- Algunas instrucciones para comunicar eficazmente
- Los medios que ayudan para comunicar
- \*\*Unidad 3: Preparándonos para la negociación. \*\*
- El entorno de la negociación: El marco de la negociación
- Características de la negociación
- Los estilos de negociación
- Búsqueda de información
- Los objetivos de la negociación
- Conociendo a la otra parte
- El análisis transaccional

#### Unidad 4: Desarrollo de la negociación

- Preparando los argumentos

- Estrategias y tácticas de negociación
- Las objeciones
- El acuerdo

## Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

## Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

***En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!***

[Blog de Critería](#)

