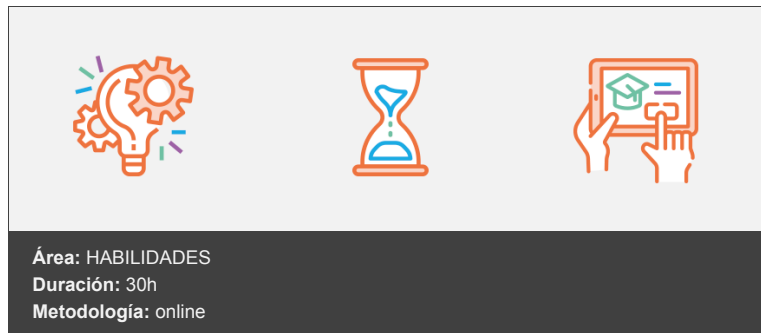


# criteria

## Técnicas de negociación



### Objetivos

- Identificar los conocimientos fundamentales para ser un buen negociador.
- Seleccionar las estrategias y tácticas básicas para afrontar con un éxito una negociación.
- Desarrollar la habilidad de negociación.
- Especificar las técnicas concretas que faciliten la negociación.
- Aplicar técnicas específicas para la mejora de la comunicación en los procesos de negociación.
- Conocer características para ser un buen negociador.

### Contenidos y estructura del curso

1. Introducción a la negociación
2. Negociación y sus fases.
3. Formas de negociar.
4. Estrategias y tácticas.
5. Características del buen negociador.
6. Flexibilidad y creatividad.
7. Preparación
8. Requisitos de la preparación.
9. ¿Qué debemos conocer?
10. Objetivo de la negociación.
11. Fases del desarrollo de la negociación
12. Presentación de la oferta.
13. Discusión.
14. Intereses.
15. Argumentos.
16. Objeciones.

17. Bloqueos.
18. Comunicación efectiva en la negociación
19. Comunicación interpersonal.
20. Escucha activa.
21. Respuesta empática.
22. Asertividad.
23. Técnicas para mejorar la comunicación.
24. Cierre
25. Acuerdo.
26. Seguimiento del acuerdo.
27. Ruptura.

### 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

