

Negociacion eficaz y resolucion de conflictos

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

- Comprender las bases basicas del pensamiento estrategico
- Aprender tecnicas innovadoras para desarrollar objetivos claramente definidos
- Explorar como se pueden crear soluciones ganador-ganador mediante el uso eficaz del dialogo
- Mejorando tu capacidad para escuchar y comprender opiniones divergentes
- Utilizando estrategias no verbales para mejorar la influencia en el proceso de negociacion
- Aplicando herramientas avanzadas para solucionar problemas complejos
- Desarrollando tu habilidad para llevarte bien con los demas

CONTENIDOS

Negociacion Eficaz y Resolucion de Conflictos

Los 6 Elementos de una Negociacion

Introduccion del curso

¿Que entendemos por Negociacion?

Elementos de la Negociacion

Elementos de la negociacion: los intereses

Elementos de la negociacion: las opciones

Elementos de la negociacion: las alternativas

Elementos de la negociacion: la legitimidad

Elementos de la negociacion: la comunicacion

Elementos de la negociacion: los compromisos

Caracteristicas Esenciales de una Negociacion

Caracteristicas de una Negociacion

Preparando la Negociacion

Preparacion de una Negociacion

Ampliacion- Plan Estrategico de Negociacion
El Punto de Partida en una Negociacion

El Estilo de Negociacion

La posicion negociadora: dureza o suavidad
Las concesiones en una Negociacion
Ampliacion- Los estilos de negociacion

El Factor Emocional en una Negociacion

El factor emocional en una Negociacion
La Guerra Psicologica en la Negociacion

Gestion Constructiva de Conflictos

¿Que es un conflicto?
El conflicto dentro de las Organizaciones
El conflicto como iman de otros conflictos
Perspectiva desde la que se aborda un conflicto
El origen de los conflictos
Fases de un conflicto
Las primeras fases de un conflicto
Las fases intermedias y finales de un conflicto
El desencadenamiento de los conflictos
La vision del conflicto que tienen las partes

Las 5 estrategias para abordar un conflicto

Cuando aplicar cada estrategia
La resolucion de los conflictos