

Tecnicas de negociacion eficaz

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

- Entender como identificar los objetivos y prioridades individuales
- Aprender tacticas efectivas para conectar tu postura con las necesidades del otro
- El manejo adecuado del poder durante una negociacion
- La practica para desarrollar habilidades como escucha activa, concentracion y respuestas positivas
- Desarrollando estrategias personales creativas para resolver conflictos

CONTENIDOS

UNIDAD 1.- 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
Vidoejercicio - El caso de Oren Klaff I

UNIDAD 2.- Caracteristicas Esenciales de una Negociacion

Caracteristicas de una Negociacion

UNIDAD 3.- Preparando la Negociacion

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

Definir el punto de partida en una Negociacion
Vidoejercicio - El caso de Oren Klaff II

UNIDAD 4.- El Estilo de Negociacion

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

UNIDAD 5.- El Factor Emocional en una Negociacion

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