

Técnicas de negociación

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

1. Introducir al alumno en el concepto de negociación, haciendo hincapié en la idea de la misma como proceso y mostrar las negociaciones más habituales del ámbito laboral con sus diferentes connotaciones y escenarios.
2. Mostrar las competencias más destacadas de un negociador, aproximarnos al prototipo de negociador eficaz a través de los factores más influyentes en el perfil (personalidad, valores, experiencia, etc.).
3. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
4. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
5. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.
6. Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador.
7. Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos.

CONTENIDOS

Unidad 1. Entorno laboral.

1. Qué es negociar.
2. El proceso de la negociación.
 - 2.1 Fase de preparación.
 - 2.2 Fase de negociación.
 - 2.3 Fase de cierre.
3. Negociaciones en el ámbito laboral.
4. Negociaciones no presenciales.

Unidad 2. Habilidades clave.

1. El ideal de negociador.
2. Competencias del negociador eficaz.
3. Negociar como un niño.
4. La confianza y la honestidad en la negociación.

Unidad 3. Objetivos.

1. El resultado de una negociación.
2. Cómo debe ser un objetivo.
3. Dimensiones en una negociación.
4. El MAPAN y la ZOPA.

Unidad 4. Estrategia.

1. Negociar en tres dimensiones.
2. Tipos de negociación.
3. El método Harvard.

Unidad 5. Tácticas.

1. Introducción a las tácticas negociadoras.
2. Tácticas de presión.
3. Tácticas posicionales.

Unidad 6. Cierre.

1. El origen del poder.
2. Consejos para aumentar tu poder.
3. La información es poder.
4. Comportamientos que dan poder.

Unidad 7. El cierre de una negociación.

1. El cierre de la negociación.
2. La formalización del acuerdo.
3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.