



NEGOCIACION

Duración

7.75 horas

Objetivos

- OBJETIVO GENERAL

Desarrollar habilidades de comunicación negociando de un modo eficaz para resolver

problemas y llegar a acuerdos.

- OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Aprender claves para establecer una relación de confianza con la otra parte para

tener mejores resultados en la negociación.

2. Descubrir la necesidad y desarrollar el autocontrol emocional para practicar una

comunicación asertiva con efectividad.

3. Aplicar técnicas de la empatía para poder detectar necesidades, influir en la otra

persona y proponer soluciones viables.

4. Adquirir métodos para plantear peticiones, soluciones y propuestas con claridad

y

concreción.

5. Identificar estrategias eficaces ante posibles objeciones, manteniendo el autocontrol

y evitando una escalada de tensión.

Contenido

- CONTENIDOS TEÓRICOS - RESUMEN

1. Negociación eficaz

- “Fundamentos” - Negociar es persuadir y colaborar

- “La negociación empieza con el No” - La importancia de la autogestión emocional

2. Persuasión - Relación de influencia

- “Perfiles de negociadores” - Quién tengo delante cómo tratarlo

- “Los 6 principios de persuasión” - Herramientas prácticas de influencia

3. Estrategias de negociación

- “Lecciones de Harvard” - Estilos y estrategias de negociación

- “Preparación” - La negociación se gana antes

4. Competencias prácticas

- “Acercando posiciones” - Identificar necesidades e intereses comunes

- “Del No al Sí” - Cómo argumentar tu propuesta y soluciones

5. Negociar en distintas situaciones

- Situaciones reales de negociación
- Role Play - Práctica de la negociación