

# Negociación

**MODALIDAD** Teleformación

**DURACIÓN** 25 H

## OBJETIVOS

- Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
- Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
- Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas.
- Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
- Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

## CONTENIDOS

### **UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales.**

- 1.1. ¿Qué es la negociación?
- 1.2. Elementos fundamentales de la negociación.
- 1.3. Tipos de negociación.
- 1.4. ¿Qué, cómo, dónde, cuándo y con quién negociamos?
- 1.5. El rol del negociador.
- 1.6. Ventajas e inconveniente de la negociación.

### **UD2. El proceso de la negociación.**

- 2.1. Los estilos de negociación.
- 2.2. Las etapas de la negociación.
- 2.3. El método de negociación.
- 2.4. La gestión de las objeciones.

### **UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador.**

- 3.1. Competencias Transversales.
- 3.2. Organización y planificación.
- 3.3. Comunicación verbal y no verbal.
- 3.3. Escucha activa y feedback.
- 3.4. Inteligencia emocional.
- 3.5. Persuasión e influencia.

3.6. Seguridad y confianza.

**UD4. Estrategias y técnicas de negociación.**

4.1. Preparar la negociación.

4.2. Estrategias de negociación: ataque y defensa.

4.3. Técnicas de negociación.

4.4. Claves para una buena negociación.