Técnicas de Negociación

MODALIDAD Teleformación

DURACIÓN 15 H

OBJETIVOS

- 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.
- 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.).
- Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
- Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
- Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.
- Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador.
- 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

UD 1. Entorno laboral.

- 1.1. Qué es negociar.
- 1.2. El proceso de la negociación.
 - 1.2.1. Fase de preparación.
 - 1.2.2. Fase de negociación.
 - 1.2.3. Fase de cierre.
- 1.3. Negociaciones en el ámbito laboral.
- 1.4. Negociaciones no presenciales.

UD2. Habilidades clave.

- 2.1. El ideal de negociador.
- 2.2. Competencias del negociador eficaz.
- 2.3. Negociar como un niño.
- 2.4. La confianza y la honestidad en la negociación.

UD3. Objetivos.

- 3.1. El resultado de una negociación.
- 3.2. Cómo debe ser un objetivo.
- 3.3. Dimensiones en una negociación.
- 3.4. El MAPAN y la ZOPA.

UD4. Estrategia.

- 4.1. Negociar en tres dimensiones.
- 4.2. Tipos de negociación.
- 4.3. El método Harvard.

UD5. Tácticas.

- 5.1. Introducción a las tácticas negociadoras.
- 5.2. Tácticas de presión.
- 5.3. Tácticas posicionales.

UD6. Influencia del Poder.

- 6.1. El origen del poder.
- 6.2. Consejos para aumentar tu poder.
- 6.3. La información es poder.
- 6.4. Comportamientos que dan poder.

UD7. El cierre de una negociación.

- 7.1. El cierre de la negociación.
- 7.2. La formalización del acuerdo.
- 7.3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.