



Negociación Eficaz y Resolución de Conflictos

 Duración: 10.00 horas

Descripción

La negociación es una actividad que se manifiesta en todas las relaciones importantes de una organización. Es una actividad vital y estratégica que, por un lado, permite obtener mejores resultados y, por otro, permite solucionar en forma más eficiente problemas o disputas dentro de las relaciones con terceros.

En este curso se presentan algunas de las principales herramientas que nos ayudarán a desarrollar nuestras habilidades de negociación, complementándose con un gran número de sugerencias, ideas, prácticas e incluso recetas, que lo convierten en el más completo programa de formación para convertirse en un experto en el ámbito de la negociación.

Objetivos

- Comprender e identificar los elementos fundamentales de la negociación de los acuerdos.
- Analizar el origen y causas de los conflictos, así como el impacto interno y externo desde diferentes perspectivas.
- Ser capaces de reconocer los intereses de las partes en una negociación y sobre esa base buscar opciones que satisfagan las pretensiones de ambas.
- Comprender y aplicar el concepto fundamental de la negociación de los acuerdos, esto es, el arte de solucionar problemas de manera conjunta entre las partes negociadoras.

Negociación Eficaz y Resolución de Conflictos

UNIDAD 1. Los 6 Elementos de una Negociación

- Introducción del curso
- ¿Qué entendemos por Negociación?
- Elementos de la Negociación (I)
- Elementos de la Negociación (II)
- Elementos de la Negociación (III)
- Elementos de la negociación: los intereses
- Elementos de la negociación: las opciones
- Elementos de la negociación: las alternativas
- Elementos de la negociación: la legitimidad
- Elementos de la negociación: la comunicación
- Elementos de la negociación: los compromisos
- Test

UNIDAD 2. Características Esenciales de una Negociación

- Características de una Negociación (I)
- Características de una Negociación (II)
- Actividad Role play: Claves de una Negociación Eficaz

UNIDAD 3. Preparando la Negociación

- Preparación de una Negociación (I)
- Preparación de una Negociación (II)
- Preparación de una Negociación (III)
- Ampliación- Plan Estratégico de Negociación
- El Punto de Partida en una Negociación
- Punto de partida en una Negociación
- Punto de partida en una Negociación (II)
- Definir el punto de partida en una Negociación
- Definir el punto de partida en una Negociación (II)
- Test

UNIDAD 4. El Estilo de Negociación

- La posición negociadora: dureza o suavidad
- Las concesiones en una Negociación
- Ampliación- Los estilos de negociación
- Test

UNIDAD 5. El Factor Emocional en una Negociación

- El factor emocional en una Negociación (I)
- El factor emocional en una Negociación (II)
- El factor emocional en una Negociación (III)

- Test

UNIDAD 6. La Guerra Psicológica en la Negociación

- La guerra psicológica en la Negociación (I)
- La guerra psicológica en la Negociación (II)
- Actividad: La Negociación. Lecciones desde el Deporte de Alto Rendimiento, por Pedro García Aguado
- Caso Práctico Negociación

UNIDAD 7. Gestión Constructiva de Conflictos

- Introducción a Gestión de Conflictos
- ¿Qué es un conflicto?
- El conflicto dentro de las Organizaciones
- El conflicto como imán de otros conflictos
- Perspectiva desde la que se aborda un conflicto
- El origen de los conflictos
- El origen de los conflictos II
- Fases de un conflicto
- Las primeras fases de un conflicto
- Las fases intermedias y finales de un conflicto
- El desencadenamiento de los conflictos
- La visión del conflicto que tienen las partes

- Estrategia competitiva y colaborativa
- Las 5 estrategias para abordar un conflicto
- Estrategia: competir
- Estrategia: colaborar
- Estrategia: eludir
- Estrategia: comprometerse
- Estrategia: acomodarse
- La resolución de los conflictos
- La resolución de los conflictos (II)
- Actividad Role play: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo
- Actividad Role play: La forma de enfrentar los conflictos
- Introducción
- Situación
- Comentarios
- Actividad - Diagnostica tu estilo de gestión de conflictos

UNIDAD 8. Actividades Finales

- Caso Practico Gestión de Conflictos
- Despedida de curso
- Test Final
- Documentación Curso

