



Técnicas de Negociación Eficaz

 Duración: 4.00 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.
- 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.

Contenidos

Técnicas de Negociación Eficaz

- UNIDAD 1.- Los 6 Elementos de una Negociación
 - Introducción del curso
 - ¿Qué entendemos por Negociación?
 - Elementos de la Negociación
 - 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
- Videoejercicio - El caso de Oren Klaff I

- UNIDAD 2.- Características Esenciales de una Negociación

- Características de una Negociación

- UNIDAD 3.- Preparando la Negociación

- Preparación de una Negociación
- Ampliación- Plan Estratégico de Negociación
- El Punto de Partida en una Negociación
- Punto de partida en una Negociación
- Definir el punto de partida en una Negociación
- Videoejercicio - El caso de Oren Klaff II

- UNIDAD 4.- El Estilo de Negociación

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

- UNIDAD 5.- El Factor Emocional en una Negociación

- El factor emocional en una Negociación
- La Guerra Psicológica en la Negociación