

Técnicas de negociación

Horas

30

Acerca de este curso

Cod: 11595IN

UNIDAD 1. Introducción a la negociación

Negociación y sus fases.

Formas de negociar.

Estrategias y tácticas.

Características del buen negociador.

Flexibilidad y creatividad.

UNIDAD 2. Preparación

Requisitos de la preparación.

¿Qué debemos conocer?

Objetivo de la negociación.

UNIDAD 3. Fases del desarrollo de la negociación

Presentación de la oferta.

Discusión.

Intereses.

Argumentos.

Objeciones.

Bloqueos.

UNIDAD 4. Comunicación efectiva en la negociación

Comunicación interpersonal.

Escucha activa.

Respuesta empática.

Asertividad.

Técnicas para mejorar la comunicación.

UNIDAD 5. Cierre

Acuerdo.

Seguimiento del acuerdo.

Ruptura.

¿Qué aprenderás?

- Identificar los conocimientos fundamentales para ser un buen negociador.
- Seleccionar las estrategias y tácticas básicas para afrontar con un éxito una negociación.
- Desarrollar la habilidad de negociación.
- Especificar las técnicas concretas que faciliten la negociación.
- Aplicar técnicas específicas para la mejora de la comunicación en los procesos de negociación.
- Conocer características para ser un buen negociador.