

ADGD257PO. Técnicas de negociación.

Código del curso: PSADGD257PO

Horas: 60

Descripción del curso:

Acerca de este curso

Cod: PSADGD257PO

1. Situaciones, conducta y maniobras en la negociación

Introducción

Antecedentes o conceptos de negociación

La negociación desde el punto de vista psicológico

El espacio de negociación

Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación

Acciones posibles de Negociación

El origen del conflicto

La actitud ante el conflicto

Cómo actuar en caso de conflicto

Las disputas

Tratamiento de las disputas

Negociación entre productividad y mejora del servicio.

Motivación para el cambio

Los conflictos jurídicos: los pleitos

Plan estratégico de negociación

El Comportamiento en la Negociación

Actitudes y posturas positivas

El principio de Dar/Recibir

Cómo influenciar a la otra parte

Motivar

Condicionar

Manipular

Descripción del principio Dar-Recibir

Definición de roles dentro del proceso de negociación.

La Persuasión

La introducción
La coacción
La incitación
La instrucción
La persuasión

Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación

Intentar evitar la negociación
Estar preparados
Que la otra parte sea la que haga el trabajo
Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
Que compitan ellos
Dejémonos cierto margen de maniobra
Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
Escuchemos en vez de hablar
Mantengámonos en contacto con sus expectativas
Que se familiaricen con nuestras grandes ideas

2. Fases y procesos de la negociación

Análisis de las Fases de Negociación

Paso 1: Conocerse
Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
Paso 3: Inicio del proceso
Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo
Paso 5: Reevaluación y concesión
Paso 6: Acuerdo de principio

Herramientas: Negociando el Precio

Introducción
Presentación del precio
Cuando nos presenten el precio
El sentido de la oportunidad

Cómo tratar las objeciones al precio
Presentación práctica de un precio
Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno

Herramientas: El Proceso de Negociación (I)

Prenegociación: consejos para el negociador
Posicionamiento
Argumentación

Herramientas: El Proceso de Negociación (II)

Cesión/prueba
Acuerdo
Seguimiento
La PNL

3. Tácticas y contratacticas

¿Qué aprenderás?

Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.