

SOFT SKILL

Duración: 18 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Descripción

Curso orientado al desarrollo de habilidades prácticas para negociar de forma eficaz en el entorno laboral. A lo largo de la formación se analizará el proceso completo de la negociación, desde la preparación hasta el cierre y seguimiento del acuerdo, identificando los elementos clave que influyen en su resultado. Se trabajarán las competencias del negociador, la definición de objetivos, el uso de estrategias y tácticas negociadoras, así como conceptos fundamentales como el MAPAN, la ZOPA y el método Harvard. El curso proporciona herramientas concretas para gestionar el poder, la información y la comunicación, con el fin de alcanzar acuerdos sólidos, sostenibles y beneficiosos para las partes implicadas.

Objetivos

- » Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay que realizar distintas funciones.
- » Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
- » Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
- » Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- » Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.
- » Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación. Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

Programa

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

2. 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.

3. 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.
- 3.5. Bargaining set o conjunto negocial

4. ESTRATEGIA

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

5. TÁCTICAS

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

6. 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.

7. 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.