

SOFT SKILL

Duración: 15 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

NEGOCIACIÓN EN LA EMPRESA

Descripción

Este curso de Negociación en la empresa aborda la negociación como un proceso estructurado, analizando sus fases, la definición de objetivos, las estrategias y tácticas más habituales y la importancia del cierre y seguimiento de los acuerdos en el entorno laboral.

Objetivos

- » Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay que realizar distintas funciones.
- » 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.
- » 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.

2. OBJETIVOS.

- 2.1. El resultado de una negociación.
- 2.2. Cómo debe ser un objetivo.
- 2.3. Dimensiones en una negociación.
- 2.4. El MAPAN y la ZOPA.

3. ESTRATEGIA.

- 3.1. Negociar en tres dimensiones.
- 3.2. Tipos de negociación.
- 3.3. El método Harvard.

4. TÁCTICAS.

- 4.1. Introducción a las tácticas negociadoras.
- 4.2. Tácticas de presión.
- 4.3. Tácticas posicionales.

5. EL CIERRE DE UNA NEGOCIACIÓN.

- 5.1. El cierre de la negociación.
- 5.2. La formalización del acuerdo.
- 5.3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.