



Técnicas de Negociación

Descripción

La negociación es el proceso en el que dos partes, con intereses comunes, por un lado, y en conflicto, por otro, se reúnen para proponer y discutir alternativas con el fin de llegar a un acuerdo. A partir de este concepto de negociación, este curso te permite conocer más acerca de las técnicas, principios y características de la negociación.

Dirigido a...

Estudiantes y profesionales que deseen adquirir conocimientos sobre derechos y obligaciones desde un punto de negociación colectiva.

Temario

Tema 1. Introducción al concepto de negociación

- ¿Qué es la negociación?
- Elementos de la negociación

Tema 2. Habilidades del negociador

- ¿Cómo ha de ser el buen negociador? Características
- ¿Cómo ha de ser entendida la negociación?
- Comunicación y negociación

Tema 3. Tipos y estrategias de negociación

- Negociación competitiva y negociación colaborativa. Características
- ¿Cómo elegir el mejor tipo de negociación?
- La negociación competitiva
- Negociación Colaborativa

Tema 4. Estilos de negociador

- Existen tres Estilos de Negociar

Tema 5. Las bandas de negociación

- ¿Cuándo empieza el proceso negociador?

Tema 6. Fases de la negociación

- Fases de la negociación

Tema 7. Barreras de negociación

Tema 8. Los cinco pasos de la penetración en las negociaciones

- Subida al balcón
- Ponerse del lado del oponente
- Replantear
- Tender un puente de oso
- Usar el poder para educar

Tema 9. Técnicas de cierre de la acción comercial

- La negociación engañosa
- El peligro de reaccionar
- Tipos Comunes de reacciones
- No reaccione, negocie

N° de Horas

30 horas

Metodologías



Titulación Otorgada

Curso de Técnicas de Negociación

Título emitido por

