

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS:

- *Conocer los puntos clave en el proceso de negociación.*
- *Establecer una metodología de negociación eficaz.*
- *Analizarse como negociador, potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades.*
- *Conocer al oponente y distinguir su actitud real más allá de sus palabras.*
- *Aplicar correctamente los pasos de la negociación.*
- *Superar las situaciones de crisis que se planteen.*
- *Saber encontrar la estrategia adecuada para cada negociación.*
- *Dar las herramientas necesarias para conseguir una mejor y más eficaz gestión negociadora.*

TEMARIO:

- 1. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN EFICAZ.**
 - . *¿Qué es negociar? Negociar, para qué?*
- 2. TIPOS DE NEGOCIACIÓN**
 - . *Negociación Dominante, Situacional, de Equilibrio.*
- 3. MI YO NEGOCIADOR.**
 - . *Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades)*
 - . *Mi psicología como negociador.*
- 4. CONOCER AL Oponente**
 - . *Datos de interés.*
 - . *Historial negociador.*
 - . *Analizar al oponente (sus puntos fuertes y débiles).*
- 5. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN**
 - . *Situación actual.*
 - . *Objetivos para cada negociación.*
 - . *Fijación de posiciones.*
 - . *Renunciables.*
 - . *De Señuelo.*
 - . *No renunciables.*
 - . *Las presiones en la negociación.*
 - . *Actitud positiva.*
 - . *Errores clásicos.*

6. NEGOCIANDO.

- . *Negociación Emocional.*
- . *Actitudes.*
- . *Flexibilidad (fintas y quiebros en la negociación).*
- . *El Judo en la negociación.*
- . *Ataque.*
- . *Defensa.*
- . *Las crisis en una negociación.*
- . *Dominar la situación.*
- . *Errores clásicos.*

7. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN.

- . *Comunicación Verbal.*
- . *Comunicación No Verbal.*
- . *Observar y entender la comunicación no verbal.*
- . *Preguntar con inteligencia y astucia.*
- . *Escuchar activamente.*

8. CIERRE DE LA NEGOCIACIÓN.

- . *Cierre de compromisos.*
- . *Implantación de los acuerdos.*

9. APRENDER DE LA EXPERIENCIA.

- . *Para lo único que sirve la experiencia es para aprender.*
- . *Análisis de la negociación.*
- . *Conclusiones.*
- . *Renegociar en el futuro?*

10. CONCLUSIONES.

- . *Resumen y mesa redonda.*
- . *Plan de Mejora de cada participante.*

DURACIÓN: 15 Horas
