

NEGOCIACIÓN EFICAZ

CURSO 100% SUBVENCIONADO

Metodología

El curso será impartido en modalidad **e-learning** y a **distancia** de forma práctica y dinámica. El alumno dispondrá de servicio de tutorías, correcciones de casos prácticos personalizados y resolución de consultas mediante **línea 900**.

Duración

6 semanas.

Material didáctico

Plataforma online
Manual
Casos prácticos
Guía didáctica
Bloc de notas
Carpeta

Titulación Obtenida

Diploma acreditativo tras haber completado el curso y superar la prueba de evaluación.

Inversión subvencionada

600 € por alumno.
El 100% del importe del curso se recupera a través de Bonificación en los Seguros Sociales del mes de finalización del curso.

Información e Inscripción

www.mainfor.es
formacion@mainfor.es
Telf. 952 062 923
Fax. 951 190 158



Objetivos del Programa Formativo:

Aclarar el punto de partida de cada uno de los negociadores
Convencer a los interlocutores en negociaciones conflictivas
Valorar, elegir y concretar opciones para tomar una decisión
Prever las posibles dificultades del proceso de negociación
Identificar las características del proceso de negociación
Manejar los factores para llevar a cabo una negociación
Argumentar los puntos a alcanzar en las negociaciones
Identificar el estilo de negociación de los interlocutores
Definir la estrategia que se utilizará en la negociación
Establecer los pasos necesarios para su desarrollo
Seguir los estilos de colaboración identificados
Evitar y resolver conflictos
Cerrar acuerdos parciales
Formalizar acuerdos

PROGRAMA FORMATIVO

MÓDULO 1: PREPARACIÓN NEGOCIACIONES

Identificar las situaciones de negociación

- Ámbitos de negociación
- Situaciones de negociación
- Filosofía de la negociación
- Fases de la negociación

Evaluar el poder negociador

- Fuerza de negociación
- Opciones de solución
- Relaciones entre las partes
- Relaciones a largo plazo
- Alternativas negociación

Definir la estrategia de negociación

- Análisis del entorno
- Estrategia de negociación
- Objetivos parciales
- Horquilla de negociación
- Priorizar objetivos parciales
- Criterios para priorizar

Prever las dificultades de la negociación

- Dificultades para abrir una negociación
- Negociar sobre intereses y sobre posiciones
- Alternativas a la negociación
- Alternativas propias y contrarias
- Posibles conflictos

MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

Identificar estilos de negociación

- Estilo impositivo
- Estilo manipulador
- Estilo pasivo
- Estilo individualista
- Estilo asertivo

Actuar en función de cada estilo negociador

- Actitud más adecuada
- Negociar sobre intereses o sobre posiciones
- Ventajas del estilo asertivo
- Alternativas a la negociación

Argumentar para alcanzar objetivos

- Argumentación eficaz
- Opciones de solución
- Ventajas sobre la opción
- Intercambio de concesiones

Resolver negociaciones conflictivas

- Dificultades para comenzar
- Anticipar objeciones
- Habilidades de comunicación
 - Empatía
 - Escucha activa
 - Preguntas adecuadas
 - Anticipar consecuencias
 - Relanzar
 - Reformular
 - Traducir
 - Frase amortiguadora
 - Dar información útil
 - Disco rayado
 - Banco de niebla
 - Separar los temas
 - Ignorar selectivamente
 - Ofrecer disculpas
 - Desarmar la ira
 - Aseverar negativamente
 - Premiar la colaboración

MÓDULO 3: CIERRE DE NEGOCIACIONES

Tomar decisiones

- Definición de intereses
- Elección de opciones

Evitar y resolver conflictos

- Fuentes de conflicto
- Prevención de conflictos
- Activación emocional
- Control de las emociones

Cerrar acuerdos parciales

- Balance de cierre
- Cierre «ganar-ganar» «ganar-perder»
- Comportamiento estratégico

Formalizar los acuerdos

- Necesidad del contrato
- Contenido del contrato
- Incumplimiento del acuerdo

Mainfor
Profesionales de la Formación