

CURSO DE **NEGOCIACIÓN**

ESTRATEGIAS Y
HABILIDADES ESENCIALES.



CURSO DE NEGOCIACIÓN

ESTRATEGIAS Y
HABILIDADES ESENCIALES.

¿Qué es negociar?

¿Cómo debe preparar una
negociación con clientes,
proveedores o colaboradores
de su propia organización?

INTRODUCCIÓN

Una negociación consiste en el acercamiento de dos partes opuestas (cliente- proveedor) hacia una posición mutuamente aceptable. La negociación es un proceso fundamental en todo tipo de relaciones humanas, personales y profesionales para llegar a acuerdos y evitar conflictos con nuestro equipo, con nuestro cliente o con nuestro proveedor. Sólo si realiza el proceso de negociación de una manera adecuada sus necesidades quedarán cubiertas y logrará alcanzar alguno o todos sus objetivos propuestos.

Sea cual sea la negociación en la cual se encuentre inmerso, escuchar más, hablar menos, reconocer al otro y expresar puntos de vista sin provocar, son aspectos esenciales para salir victoriosos de situaciones complicadas. Además, existen unas reglas de oro que debe conocer para lograr más éxito en cualquiera de las negociaciones a las que puede estar sometido.

PROGRAMA PROPUESTO

- **Bloque I:** ¿Qué es la negociación? ¿Cuándo se negocia? ¿Por qué se negocia? ¿Por qué y para qué se negocia? Objetivos de la negociación. Requisitos necesarios para negociar Modelos de negociación: por posiciones o por principios. Variables claves en la negociación: clima emocional, tiempo y espacio.

- **Bloque II:** Estilos y tipos de negociación: evitación, acomodación, competición, compromiso y colaboración. Tipos de negociación: integrativa win-win y distributiva win-lost.

- **Bloque III:** Análisis del proceso negociador. Sus fases: el antes, el durante y el después. Preparación (TPG, MAPAN, TOP, MINIMAX, ZOPA), Realización de la negociación (apertura, exploración, búsqueda de soluciones) y seguimiento de los resultados. Siete reglas de oro para negociar. Los 10 pasos de la negociación.

- **Bloque IV:** El negociador, habilidades y actitudes. Autoconocimiento, Autocontrol. Comunicación en la negociación: Lenguaje verbal, Escucha activa y Lenguaje no verbal. Detección de las necesidades. Escucha activa, Empatía y Asertividad. Tácticas de negociación. Finalidades. Iniciación. tácticas posibles para negociar.

CURSO DE **NEGOCIACIÓN**

**ESTRATEGIAS Y
HABILIDADES ESENCIALES.**

**¿Cómo desarrollar el proceso
en una negociación para cerrar
acuerdos beneficiosos para
las partes?**

**¿Cómo desarrollar las
competencias negociadoras
para ser un buen negociador?**

OBJETIVOS

- Sensibilizar respecto a la importancia de la negociación en actividad comercial, eliminando la improvisación
- Mejorar las habilidades en la competencia negociación de cara a conseguir los resultados en las actividades de negociación tanto internas como externas.
- Aprender las fases y tácticas de todo proceso negociador, diferenciando el competitivo del cooperativo.
- Conocer la importancia de saber manejar un proceso de negociación.
- Hacer una autoevaluación de los puntos fuertes y áreas de desarrollo en cuanto a habilidades negociadoras para poder aplicar a un plan de acción de mejora.

DIRIGIDO

Todos aquellos profesionales que quieran adquirir técnicas y herramientas que le puedan ayudar en su desarrollo profesional en las técnicas de negociación. Entre otros puede ser de interés a vendedores, Directivos y Mandos intermedios y cualquier profesional que requieren de estos conocimientos básicos.

METODOLOGÍA

Realizaremos un recorrido para entender la esencia y principios de la negociación y de cómo llevarla a término de forma eficaz. Se impartirán conceptos esenciales, técnicas y herramientas prácticas. Se utilizarán diferentes dinámicas para el aprendizaje en el aula.

DURACIÓN

Nuestro programa estará disponible durante 60 días a partir de la fecha de inscripción en el curso. Este plazo es suficiente para interiorizar los contenidos, realizar las actividades propuestas y la prueba final del curso. Al término del plazo establecido se dará por cerrado el curso.

La dedicación estimada para que el alumno pueda realizar este curso con la profundidad y aprovechamiento adecuado es de 30 horas.