

# Técnicas de negociación

---

Online • 60 horas

Formación 100% subvencionada por:



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,  
HACIENDA Y EMPLEO



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



# CARACTERÍSTICAS



## Objetivos del curso

Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.



**Diploma**  
certificado de  
aprovechamiento



**Online**  
formación con  
expertos en la materia



# TEMARIO

## ¿Qué aprenderás con nosotros?

### 1

#### **SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN**

- 1.1. Introducción
  - 1.1.1. Antecedentes o conceptos de negociación
  - 1.1.2. La negociación desde el punto de vista psicológico
  - 1.1.3. El espacio de negociación
  - 1.1.4. Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación
- 1.2. Acciones posibles de negociación
  - 1.2.1. El origen del conflicto
  - 1.2.2. La actitud ante el conflicto
  - 1.2.3. Cómo actuar en caso de conflicto
  - 1.2.4. Las disputas
  - 1.2.5. Tratamiento de las disputas
  - 1.2.6. Negociación entre productividad y mejora del servicio
  - 1.2.7. Motivación para el cambio
  - 1.2.8. Los conflictos jurídicos: los pleitos
  - 1.2.9. Plan estratégico de negociación
- 1.3. El comportamiento en la negociación
  - 1.3.1. Actitudes y posturas positivas
  - 1.3.2. El principio de dar/recibir
  - 1.3.3. Cómo influenciar a la otra parte
  - 1.3.4. Motivar
  - 1.3.5. Condicionar
  - 1.3.6. Manipular
  - 1.3.7. Descripción del principio dar-recibir
  - 1.3.8. Definición de roles dentro del proceso de negociación
- 1.4. La persuasión
  - 1.4.1. La introducción
  - 1.4.2. La coacción
  - 1.4.3. La incitación
  - 1.4.4. La instrucción
  - 1.4.5. La persuasión

- 1.5. Los diez principios fundamentales de la negociación
  - 1.5.1. Intentar evitar la negociación
  - 1.5.2. Estar preparados
  - 1.5.3. Que la otra parte sea la que haga el trabajo
  - 1.5.4. Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
  - 1.5.5. Que compitan ellos
  - 1.5.6. Dejémonos cierto margen de maniobra
  - 1.5.7. Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
  - 1.5.8. Escuchemos en vez de hablar
  - 1.5.9. Mantengámonos en contacto con sus expectativas
  - 1.5.10. Que se familiaricen con nuestras grandes ideas

## **2 FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN**

- 2.1. Análisis de las fases de negociación
  - 2.1.1. Paso 1: conocerse
  - 2.1.2. Paso 2: identificar objetivos y necesidades
  - 2.1.3. Paso 3: inicio del proceso
  - 2.1.4. Paso 4: posicionamiento y expresiones de desacuerdo
  - 2.1.5. Paso 5: reevaluación y concesión
  - 2.1.6. Paso 6: acuerdo de principio
- 2.2. Herramientas: negociando el precio
  - 2.2.1. Introducción
  - 2.2.2. Presentación del precio
  - 2.2.3. Cuando nos presenten el precio
  - 2.2.4. El sentido de la oportunidad
  - 2.2.5. Cómo tratar las objeciones al precio
  - 2.2.6. Presentación práctica de un precio
  - 2.2.7. Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
  - 2.2.8. Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno
- 2.3. Herramientas: el proceso de negociación (I)
  - 2.3.1. Prenegociación: consejos para el negociador
  - 2.3.2. Posicionamiento
  - 2.3.3. Argumentación
- 2.4. Herramientas: el proceso de negociación (II)
  - 2.4.1. Cesión/prueba
  - 2.4.2. Acuerdo
  - 2.4.3. Seguimiento
  - 2.4.4. La PNL

## **3 TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS**

**¡Solicita ya tu plaza  
y mejora como profesional!**

Formación 100% subvencionada por:



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,  
HACIENDA Y EMPLEO



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL  
**SEPE**