

Técnicas de negociación

Online • 60 horas

Formación 100% subvencionada por:

CARACTERÍSTICAS



Objetivos del curso

- Conocer las fases y procesos de una negociación eficaz
- Identificar objetivos esperados en la reunión
- Conocer los métodos y herramientas más habituales en una negociación
- Identificar técnicas y metodologías según tipo de negociación e interlocutor
- Aprender a influir en la otra parte
- Conocer buenas prácticas que ayudan al proceso negociador

Dirigido prioritariamente a

La Unión Sindical Obrera, pone en marcha un plan de formación estatal gratuito dirigido prioritariamente a:

- Representación Legal de los Trabajadores y Secciones Sindicales.
- Afiliación relacionada con los procesos de negociación colectiva.



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!

 www.cursosfemxa.es/USO

 nandujar@femxa.com

Formación 100% subvencionada por: