



NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

Objetivos

Al finalizar la formación a través de las distintas unidades, el usuario será capaz de:

- ◆ Identificar las características del proceso de negociación
- ◆ Establecer los pasos necesarios para su desarrollo
- ◆ Aclarar el punto de partida de cada uno de los negociadores
- ◆ Definir la estrategia que se utilizará en la negociación
- ◆ Prever las posibles dificultades del proceso de negociación
- ◆ Identificar el estilo de negociación de los interlocutores
- ◆ Comportarse según los estilos de colaboración que se hayan identificado
- ◆ Argumentar los puntos que se deseen alcanzar en las negociaciones
- ◆ Convencer a los interlocutores en negociaciones conflictivas
- ◆ Transmitir las principales claves de efectividad en la toma de decisiones
- ◆ Describir las distintas etapas de la toma de decisiones
- ◆ Analizar los diferentes métodos de solución de problemas
- ◆ Valorar las consecuencias de las decisiones
- ◆ Utilizar de forma sistemática las herramientas para la toma de decisiones
- ◆ Valorar, elegir y concretar opciones para tomar una decisión
- ◆ Evitar y resolver conflictos
- ◆ Cerrar acuerdos parciales
- ◆ Formalizar acuerdos
- ◆ Prever e identificar situaciones de conflicto
- ◆ Resolver conflictos mediante habilidades sociales
- ◆ Resolver conflictos mediante la influencia
- ◆ Resolver conflictos a través de la negociación

Duración

50 horas (formación online + material complementario)



NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

Plazo

El alumno dispondrá de un plazo máximo de 10 semanas para la realización del curso.

Diploma

Al finalizar el curso, el alumno obtendrá un Diploma acreditativo de CONDUCTA FORMACIÓN de la realización del curso.

Observaciones

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

Contenidos

MÓD. 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA

- ◆ **Identificar las situaciones de negociación**
 - ü Concepto de negociación
 - ü Ámbitos de negociación
 - ü Situaciones de negociación
 - ü Filosofía de la negociación
 - ü Tipos de negociación
 - ü Fases de la negociación

- ◆ **Evaluar el poder negociador**
 - ü Fuerza de negociación
 - ü Opciones de solución
 - ü Relaciones entre las partes
 - ü Relaciones a largo plazo
 - ü Competencias para la negociación
 - ü Alternativas negociación

- ◆ **Definir la estrategia de negociación**
 - ü Proceso de negociación
 - ü Componentes de la negociación
 - ü Análisis del entorno
 - ü Ámbito de la negociación
 - ü Estrategia de negociación
 - ü Componentes de las propuestas



NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

Contenidos (cont.)

MÓD. 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA (CONT.)

- ü Objetivos parciales
- ü Horquilla de negociación
- ü Priorizar objetivos parciales
- ü Criterios para priorizar
- ü Repercusión de la negociación
- ◆ **Prever las dificultades de la negociación**
 - ü Dificultades para abrir una negociación
 - ü Motivos de ruptura rápida
 - ü Negociar sobre intereses
 - ü Negociar sobre posiciones
 - ü Alternativas a la negociación
 - ü Alternativas propias
 - ü Alternativas contrarias
 - ü Posibles conflictos
 - ü Deficiencias en la preparación

MÓD. 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA

- ◆ **Identificar estilos de negociación**
 - ü Concepto de negociación
 - ü Ámbitos de negociación
 - ü Estilos de negociación
 - ü Estilo impositivo
 - ü Estilo manipulador
 - ü Estilo pasivo
 - ü Estilo individualista
 - ü Estilo asertivo
- ◆ **Actuar en función de cada estilo negociador**
 - ü Actitud más adecuada
 - ü Negociar sobre intereses o sobre posiciones
 - ü Actitud frente al impositivo
 - ü Actitud frente al manipulador



NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

Contenidos (cont.)

MÓD. 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA (CONT.)

- ü Actitud frente al pasivo
- ü Actitud frente al individualista
- ü Ventajas del estilo asertivo
- ü Alternativas a la negociación
- ◆ **Argumentos para alcanzar objetivos**
 - ü Objetivos de la argumentación
 - ü Información sobre motivaciones
 - ü Opciones de solución
 - ü Ventajas sobre la opción
 - ü Intercambio de concesiones
- ◆ **Resolver negociaciones conflictivas**
 - ü Dificultades para comenzar
 - ü Ruptura rápida
 - ü Recogida de información
 - ü Anticipar objeciones
 - ü Habilidades de comunicación I
 - ü Habilidades de comunicación II
 - ü Habilidades de comunicación III
 - ü Habilidades de comunicación IV
 - ü Manejar información para el debate

MÓD. 3: TOMA DE DECISIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA

- ◆ **Describir la toma de decisiones**
 - ü Etapas y conceptos de la toma de decisiones
 - ü Factores empresariales que intervienen en las decisiones
 - ü Clasificación de las decisiones
 - ü Las decisiones en función de los problemas
- ◆ **Decidir individualmente y en grupo**
 - ü Formas de decidir
 - ü Cualidades asociadas a un decidor
 - ü Modelo normativo
 - ü Las decisiones y sus protagonistas

**NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA****Contenidos (cont.)**

MÓD. 3: TOMA DE DECISIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA (CONT.)

- ü Tipología de las decisiones en grupo
- ü Funciones de los grupos
- ü Características de un equipo
- ◆ **Analizar y solucionar problemas**
 - ü Toma de decisiones: el modelo de los seis pasos
 - ü Técnicas y herramientas
 - ü Definición del problema
 - ü Análisis de las causas potenciales
 - ü Identificación de soluciones
 - ü Elección de la mejor alternativa
 - ü Desarrollo de un plan de acción
 - ü Puesta en práctica de la solución

MÓD. 4: CIERRE DE NEGOCIACIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA

- ◆ **Tomar decisiones**
 - ü Definición de intereses
 - ü Opciones posibles
 - ü Valoración de opciones
 - ü Elección de opciones
 - ü Otras decisiones
 - ü Puesta en práctica de la decisión
- ◆ **Evitar y resolver conflictos**
 - ü Fuentes de conflicto
 - ü Competencias del negociador
 - ü Prevención de conflictos
 - ü Comportamientos
 - ü Objetivos del conflicto
 - ü Activación emocional
 - ü Control de las emociones
- ◆ **Cerrar acuerdos parciales**
 - ü Balance de cierre

**NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA****Contenidos**

MÓD. 4: CIERRE DE NEGOCIACIONES EN LA ADMÓN. PÚBLICA (CONT.)

- ü Cierre «ganar-ganar»
- ü Cierre «ganar-perder»
- ü Señales de cierre
- ü Acciones facilitadoras
- ü Comportamiento estratégico
- ◆ **Formalizar los acuerdos**
 - ü Necesidad del contrato
 - ü Intercambio de concesiones
 - ü Contenido del contrato
 - ü Corrección de desviaciones
 - ü Incumplimiento del acuerdo
 - ü Figuras externas

MÓD. 5: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA ADMÓN. PÚBLICA

- ◆ **Prever e identificar situaciones de conflicto**
 - ü Concepto de conflicto
 - ü ¿Por qué los demás no hacen lo que deben hacer?
 - ü Factores antecedentes
 - ü Potencial de conflicto
 - ü Tipos de conflicto
 - ü Fases del conflicto
 - ü Gestión del conflicto
 - ü Opciones para la gestión del conflicto
 - ü Herramientas para la gestión del conflicto
- ◆ **Resolver conflictos mediante habilidades sociales**
 - ü Competencia emocional
 - ü Competencia personal
 - ü La competencia social
 - ü Desarrollo de competencias emocionales
 - ü Técnicas individuales
 - ü Errores en el razonamiento social



NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

Contenidos

MÓD. 5: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA ADMÓN. PÚBLICA (CONT.)

- ◆ Resolver conflictos mediante la influencia
 - ü Poder o influencia
 - ü Aspectos estructurales de la influencia
 - ü Influencia personal
 - ü Clasificación de métodos de influencia
 - ü Elementos de la influencia
 - ü Bases del poder
 - ü Puesta en práctica de la influencia
- ◆ Negociar para resolver conflictos
 - ü Concepto de negociación
 - ü Alternativas en la negociación
 - ü Actitudes ante la negociación
 - ü Proceso de negociación