



## NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

### MÓDULO 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES

#### Objetivos

---

Saber realizar una negociación, saber negociar, puede ser una importante clave de éxito en una institución, empresa, organismo o administración. La negociación es un proceso complejo, en el que hay que conciliar intereses muy distintos y manejar habitualmente ciertas técnicas para lograr alcanzar los fines propuestos.

El presente curso se centra en los aspectos previos de la negociación, todos aquellos referentes a las fases de preparación de las negociaciones, que tienen una importancia determinante a la hora de alcanzar el éxito final.

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

#### Duración

---

10 horas (formación online + material complementario)

#### Plazo

---

El alumno dispondrá de un plazo máximo de 6 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.



## NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

### MÓDULO 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES

#### Contenidos

---

- ◆ **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
  - 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



## NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

### MÓDULO 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES

#### Contenidos (cont.)

---

- ü Alternativas propias
- ü Alternativas contrarias
- ü Posibles conflictos
- ü Deficiencias en la preparación