



## NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

### MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

#### Objetivos

---

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.

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

- ◆ 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

#### 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.

#### Contenidos

---

- ◆ Identificar estilos de negociación
  - ü Concepto de negociación
  - ü Ámbitos de negociación
  - ü Estilos de negociación



## NEGOCIACIÓN EN LA ADMÓN. PÚBLICA

### MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

#### Contenidos (cont).

---

- 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
  - 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