



## NEGOCIACIÓN

### Objetivos

---

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

- ◆ Identificar y manejar los factores determinantes para llevar a cabo una negociación
- ◆ 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
- ◆ Valorar, elegir y concretar opciones para tomar una decisión
- ◆ Evitar y resolver conflictos
- ◆ Cerrar acuerdos parciales
- ◆ Formalizar acuerdos

### Duración

---

30 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

### Contenidos

---

#### **MÓD. 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES**

- ◆ **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



## NEGOCIACIÓN

### Contenidos

---

#### **MÓD. 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES (CONT.)**

- ◆ 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**

- ◆ Identificar estilos de negociación
  - ü Concepto de negociación
  - ü Ámbitos de negociación
  - ü Estilos de negociación
  - ü Estilo impositivo
    - Su comportamiento
    - El negociador impositivo
  - ü Estilo manipulador
    - Su comportamiento
    - El negociador manipulador
  - ü Estilo pasivo
    - Su comportamiento
    - El negociador pasivo
  - ü Estilo individualista
    - Su comportamiento
    - El negociador asertivo
  - ü Estilo asertivo
    - Su comportamiento
    - El negociador asertivo



## NEGOCIACIÓN

### Contenidos (cont).

---

#### **MÓD. 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES (CONT.)**

- ◆ **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
    - Alternativas propias
    - Alternativas contrarias
- ◆ **Argumentar para alcanzar objetivos**
  - ü Objetivos de la argumentación
  - ü Argumentación eficaz
    - Motivaciones
    - Características
    - Componentes
    - Tipos de argumentos
  - ü Opciones de solución
  - ü Ventajas sobre la opción
  - ü Intercambio de concesiones
    - Consecuencias
- ◆ **Resolver negociaciones conflictivas**
  - ü Dificultades para comenzar
  - ü Ruptura rápida
  - ü Recogida de información
  - ü Anticipar objeciones
  - ü Habilidades de comunicación I
    - Empatía
    - Escucha activa
    - Preguntas adecuadas
    - Anticipar consecuencias



## NEGOCIACIÓN

### Contenidos (cont).

---

#### **MÓD. 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES (CONT.)**

##### ◆ Resolver negociaciones conflictivas (cont.)

- ü Habilidades de comunicación II
  - Relanzar
  - Reformular
  - Traducir
  - Frase amortiguadora
- ü Habilidades de comunicación III
  - Dar información útil
  - Disco rayado
  - Banco de niebla
  - Separar los temas
  - Ignorar selectivamente
- ü Habilidades de comunicación IV
  - Ofrecer disculpas
  - Desarmar la ira
  - Aseverar negativamente
  - Premiar la colaboración
- ü Manejar información para el debate

#### **MÓD. 3: CIERRE DE NEGOCIACIONES**

##### ◆ 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



## NEGOCIACIÓN

### Contenidos (cont).

---

#### **MÓD. 3: CIERRE DE NEGOCIACIONES (CONT.)**

- ◆ Cerrar acuerdos parciales
  - ü Balance de cierre
  - 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