



NEGOCIACIÓN

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 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

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

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



NEGOCIACIÓN

MÓDULO 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES

Contenidos (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