



## NEGOCIACIÓN

### MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

#### Objetivos

---

La negociación es un proceso complejo, en el que hay que se deben conciliar intereses muy distintos y manejar habilidosamente ciertas técnicas para lograr alcanzar los fines propuestos.

El presente curso se centra en los aspectos centrales de la negociación, todos aquellos referentes a las fases de desarrollo de las negociaciones.

El objetivo del presente curso es el de capacitar al alumno para establecer las acciones necesarias para el adecuado desarrollo de una negociación y ponerlas en práctica en situaciones conflictivas

#### Duración

---

10 horas (formación online + material complementario)



## NEGOCIACIÓN

### MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

#### Contenidos

---

- ◆ **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
- ◆ **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



## NEGOCIACIÓN

### MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

#### Contenidos (cont).

---

- ◆ 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
  - 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



## NEGOCIACIÓN

### MÓDULO 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES

#### Contenidos (cont).

---

- ◆ Resolver negociaciones conflictivas (cont.)
  - ü Habilidades de comunicación IV
    - Ofrecer disculpas
    - Desarmar la ira
    - Aseverar negativamente
    - Premiar la colaboración
  - ü Manejar información para el debate