



NEGOCIACIÓN

MÓDULO 3: CIERRE DE NEGOCIACIONES

Objetivos

Conseguir que una negociación se cierre de acuerdo con nuestros intereses es un proceso muy complejo, en el que se deben conciliar intereses muy distintos y en el que hay que saber escoger las mejores soluciones.

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

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

- ◆ Valorar, elegir y concretar opciones para tomar una decisión
- ◆ Evitar y resolver conflictos
- ◆ Cerrar acuerdos parciales
- ◆ Formalizar acuerdos

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 4: CIERRE DE NEGOCIACIONES

Contenidos

- ◆ **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
- ◆ **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