

TECNICAS DE NEGOCIACION 1.0

8
HORAS

DESCRIPCIÓN

La negociación es una actividad que se manifiesta en todas las relaciones importantes de la empresa. Es una actividad vital y estratégica que, por un lado, permite obtener mejores resultados y, por otro, solucionar en forma más eficiente problemas o disputas dentro de las relaciones con terceros.

En este curso se presentan algunas de las principales herramientas para que los participantes puedan desarrollar sus habilidades de negociación, complementándose con un gran número de sugerencias, ideas, prácticas e incluso recetas, que lo convierten en el más completo programa de formación para introducirse en el "mundo de la negociación".

OBJETIVOS

Comprender e identificar los elementos fundamentales de la negociación de los acuerdos.

Analizar el origen y causas de los conflictos, así como el impacto interno y externo desde diferentes perspectivas.

Ser capaces de reconocer los intereses de las partes en una negociación y sobre esa base buscar opciones que satisfagan las pretensiones de ambas.

Comprender y aplicar el concepto fundamental de la negociación de los acuerdos, esto es, el arte de solucionar problemas de manera conjunta entre las partes negociadoras.

CONTENIDOS

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN 1.0

- Elementos de la negociación - Características de una negociación - Preparación de una negociación - Punto de partida en una negociación - La posición negociadora: dureza o suavidad - Las concesiones en una negociación - El factor emocional en una negociación - La guerra psicológica en la negociación - Gestión de conflictos - Fases de un conflicto - El conflicto dentro de las organizaciones - La resolución de los conflictos