

DESCRIPCIÓN

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

En este curso se presentan algunas de las principales herramientas que nos ayudarán a desarrollar nuestras 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 convertirse en un experto en el ámbito 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

NEGOCIACIÓN EFICAZ Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS - 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