



# NEGOCIACION

## Duración

7.75 horas

## Objetivos

### - OBJETIVO GENERAL

Desarrollar habilidades de comunicación negociando de un modo eficaz para resolver

problemas y llegar a acuerdos.

### - OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Aprender claves para establecer una relación de confianza con la otra parte para

tener mejores resultados en la negociación.

2. Descubrir la necesidad y desarrollar el autocontrol emocional para practicar una

comunicación asertiva con efectividad.

3. Aplicar técnicas de la empatía para poder detectar necesidades, influir en la otra

persona y proponer soluciones viables.

4. Adquirir métodos para plantear peticiones, soluciones y propuestas con claridad

y

concreción.

5. Identificar estrategias eficaces ante posibles objeciones, manteniendo el autocontrol

y evitando una escalada de tensión.

## **Contenido**

- CONTENIDOS TEÓRICOS - RESUMEN

1. Negociación eficaz

- &ldquo;Fundamentos&rdquo; - Negociar es persuadir y colaborar

- &ldquo;La negociación empieza con el No&rdquo; - La importancia de la autogestión emocional

2. Persuasión - Relación de influencia

- &ldquo;Perfiles de negociadores&rdquo; - Quién tengo delante cómo tratarlo

- &ldquo;Los 6 principios de persuasión&rdquo; - Herramientas prácticas de influencia

3. Estrategias de negociación

- &ldquo;Lecciones de Harvard&rdquo; - Estilos y estrategias de negociación

- &ldquo;Preparación&rdquo; - La negociación se gana antes

4. Competencias prácticas

- &ldquo;Acercando posiciones&rdquo; - Identificar necesidades e intereses comunes

- &ldquo;Del No al Sí&rdquo; - Cómo argumentar tu propuesta y soluciones

## 5. Negociar en distintas situaciones

- Situaciones reales de negociación
- Role Play - Práctica de la negociación