

Negociación y Gestión de Conflictos

Curso

Objetivos

Reflexionar sobre las características de un entorno de negociación y las pautas para abordar un proceso de negociación.

Desarrollar las competencias personales para afrontar cualquier tipo de negociación.

Conocer la metodología de la negociación y la aplicación práctica de la misma.

Aprender las estrategias y tácticas más importantes para abordar una negociación con éxito.

Aplicar la metodología de negociación a la solución de conflictos.

Dirigido a

Directivos, mandos intermedios y todo profesional que entre sus funciones tenga la mediación y negociación.

Contenidos

1. ELEMENTOS BASICOS EN UNA SITUACION DE NEGOCIACION

- El entorno de la negociación.
- Itinerario de la negociación.
- Negociación concepto y objetivos.
- Condiciones necesarias para una negociación.

2. EL PERFIL DEL NEGOCIADOR

- Estilo de negociadores/as.
- Conocer el perfil personal del negociador.
- Control emocional en el proceso de negociación.

3. EL PROCESO NEGOCIADOR

- Metodología negociadora

4. ESTRATEGIAS VS. TACTICAS DE NEGOCIACION

5. GESTION DE CONFLICTOS