

Técnicas de Negociación

Curso

Objetivos

Analizar sus puntos fuertes y débiles en negociación.

Conocer cómo preparar, conducir y cerrar una negociación.

Identificar las nuevas técnicas y tácticas de negociación.

Promover estrategias positivas.

Dirigido a

Profesionales que dediquen parte de su tiempo a las negociaciones de cualquier tipo como, comerciales, proyectos, líderes, etc., y que pretendan mejorar en la aplicación de las técnicas.

Contenidos

1. EL UNIVERSO DE LA NEGOCIACION

- Qué. Cómo, dónde y cuándo negociamos.
- Autoridad, acuerdo y negociación.

2. LOS ESTILOS DE NEGOCIACION

- Conocerse a sí mismo como negociador: identifique sus puntos fuertes y débiles.
- Identificar el estilo de negociación de la otra parte.
- Saber conducirse y adaptar su estilo a los distintos momentos de negociación.

3. PROMOVER ESTRATEGIAS POSITIVAS

- Introducción a las Técnicas no verbales de Programación neurolingüística.
- Comunicación directa e indirecta en al expresión de propuestas.
- La escucha y su valor estratégico en la negociación.

4. PROMOVER ESTRATEGIAS POSITIVAS

- Presentación y análisis de distintas estrategias.
- Manipulación o transparencia.
- Ser creativo en la búsqueda de soluciones.
- Identificar nuestras estrategias de éxito en la negociación.

5. LAS TECNICAS DE NEGOCIACION

- Identificación de tácticas de negociación.
- Estrategias ante las tácticas.
- Uso de técnicas para su neutralización.

6. LAS FASES DE NEGOCIACION

- Cómo prepararse a la negociación:
 - Análisis de la otra parte:
 - } Características.
 - } Intereses.
 - } Antecedentes.
 - Determinar los objetivos y el plan de concesiones.
- Conducir la negociación:
 - Las cuestiones de la forma.
 - Adoptar una actitud flexible y creativa.
- El remate de la negociación:
 - Formalización del acuerdo.