
Curso: Técnicas de negociación

Horas:

Objetivos:

Conocer el proceso de negociación, establecer una metodología de negociación eficaz, analizar las características del negociador, aplicar correctamente los pasos de la negociación, conocer como superar las situaciones de crisis que se planteen, saber encontrar la estrategias y técnicas adecuadas para cada negociación.

Dirigido a:

A personas que trabajen en el mundo de los negocios, o que deseen adquirir formación en este ámbito.

Capacita para:

Para conocer el proceso de negociación, así como adquirir las habilidades necesarias de un negociador.

Otros datos:

Para interesados sin conocimientos previos que deseen adquirir una buena base en materia de negociación.

Profesionales que deseen actualizar sus conocimientos y profundizar en aspectos específicos en esta materia.

Este material desarrolla, a través de sus unidades didácticas, las técnicas y estrategias de negociación, las características y clases de negociadores.

Contenido Formativo:

1. Conceptos en torno a las técnicas de negociación

- 1.1. Aspectos generales y elementos en la negociación.
- 1.2. Modelos de negociación.
- 1.3. El poder en el proceso negociador

2. Proceso de negociación

- 2.1. Fases.

FICHA TÉCNICA

3. La figura del sujeto negociador

- 3.1. La personalidad del negociador
- 3.2. Habilidades del negociador
- 3.3. Características y clases de negociadores
- 3.4. La Psicología en la negociación
- 3.5. La PNL

4. Técnicas y herramientas de la negociación

- 4.1. Estrategias y tácticas de negociación
- 4.2. Herramientas de apoyo en el proceso negociador.