

ADGC120_S

Técnicas de negociación (online/subvencionado)

Descripción: El curso dota al participante de las herramientas necesarias para llevar a cabo negociaciones exitosas sobre diferentes aspectos.

Nº de horas:

30 horas

Objetivos:

- Analizar y profundizar en los conceptos, metodologías y herramientas para una negociación ventajosa.
- Identificar los elementos que facilita una negociación con sentido estratégico.
- Conocer los elementos que configuran la metacomunicación en la negociación.
- Conocer las tácticas y contra-tácticas de la negociación. Identificar los diferentes estilos de negociador.
- Desarrollar habilidades que potenciarán la negociación.
- Aprender a salir de situaciones de estancamiento que se pueden producir en una negociación.
- Identificar el estilo natural de negociación y los puntos fuertes y débiles de este estilo.
- Identificar las posiciones y reconocer los intereses de las partes de una negociación.
- Afrontar mejor las situaciones de negociación que se producen en el ámbito de trabajo.
- Destacar la importancia de la negociación en el trabajo y en la sociedad en general.

Contenido ADGC120_S

Técnicas de negociación (online/subvencionado)

Unidad didáctica 1. El conflicto. Concepto de negociación

- 1.1. ¿Qué es negociar?
- 1.2. ¿Cuándo se tiene que negociar?
- 1.3. ¿Qué se puede negociar?

Unidad didáctica 2. Fases y modelos de negociación

- 2.1. Consideraciones básicas para preparar la negociación
- 2.2. Fases y preparación de la negociación
- 2.3. Conducción y remate de la negociación

Unidad didáctica 3. Estrategias en la negociación

- 3.1. La manipulación
- 3.2. Técnicas y límites de manipulación
- 3.3. La vigilancia y la alternativa del negociador
- 3.4. Disponer de una estrategia

Unidad didáctica 4. Las dimensiones psicológicas de la negociación

- 4.1. Tipos de negociación
- 4.2. Situaciones que conducen a la negociación
- 4.3. Dosificación competición-cooperación

Unidad didáctica 5. Utilización de los conflictos y los desacuerdos

- 5.1. El objeto del desacuerdo
- 5.2. Diferentes etapas del conflicto
- 5.3. Principios de acción

Unidad didáctica 6. Salidas de las situaciones de bloqueo

- 6.1. Definición de límites y estrategias
- 6.2. Zona objetivo
- 6.3. Combinación de límites o estrategias

Unidad didáctica 7. Aportación de la programación neurolingüística a la negociación

- 7.1. La utilidad de la programación neurolingüística en procesos de negociación
- 7.2. El aspecto lingüístico de la comunicación

Más Información:

Para inscribirte deberás enviar un mail a oficina@itemcampus.com con la siguiente documentación:

- Fotocopia del DNI por ambas caras
- Cabecera de nómina o recibo de autónomo del mes anterior.
- Ficha de inscripción cumplimentada y firmada en color azul.

Descargala en: <https://www.itemformacion.com/documentos/CONFORCAT/Annex1.pdf>