ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO

Guía del Curso

ADGD257PO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Modalidad de realización del curso: Online

Titulación: Diploma acreditativo con las horas del curso

OBJETIVOS

Este Curso ADGD257PO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD257PO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

1. Introducción
2. - Antecedentes o conceptos de negociación
3. - La negociación desde el punto de vista psicológico
4. - El espacio de negociación
5. - Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación
6. Acciones posibles de Negociación
7. - El origen del conflicto

8. - La actitud ante el conflicto
9. - Cómo actuar en caso de conflicto
10. - Las disputas
11. - Tratamiento de las disputas
12. - Negociación entre productividad y mejora del servicio
13. - Motivación para el cambio
14. - Los conflictos jurídicos: los pleitos
15. - Plan estratégico de negociación
16. El Comportamiento en la Negociación
17. - Actitudes y posturas positivas
18. - El principio de Dar/Recibir
19. - Cómo influenciar a la otra parte
20. - Motivar
21. - Condicionar
22. - Manipular
23. - Descripción del principio Dar-Recibir
24. - Definición de roles dentro del proceso de negociación
25. La Persuasión
26. - La introducción
27. - La coacción
28. - La incitación
29. - La instrucción
30. - La persuasión
31. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación
32. - Intentar evitar la negociación
33. - Estar preparados
34. - Que la otra parte sea la que haga el trabajo
35. - Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
36. - Que compitan ellos
37. - Dejémonos cierto margen de maniobra
38. - Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
39. - Escuchemos en vez de hablar
40. - Mantengámonos en contacto con sus expectativas

41. - Que se familiaricen con nuestras grandes ideas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Análisis de las Fases de Negociación
2. - Paso 1: Conocerse
3. - Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
4. - Paso 3: Inicio del proceso
5. - Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo
6. - Paso 5: Reevaluación y concesión
7. - Paso 6: Acuerdo de principio
8. Herramientas: Negociando el Precio
9. - Introducción
10. - Presentación del precio
11. - Cuando nos presenten el precio
12. - El sentido de la oportunidad
13. - Cómo tratar las objeciones al precio
14. - Presentación práctica de un precio
15. - Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
16. - Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno
17. Herramientas: El Proceso de Negociación (I)
18. - Prenegociación: consejos para el negociador
19. - Posicionamiento
20. - Argumentación
21. Herramientas: El Proceso de Negociación (II)
22. - Cesión/prueba
23. - Acuerdo
24. - Seguimiento
25. - La PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS

C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga

Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941

www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es

ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS