

ACCIÓN FORMATIVA:	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
CATEGORÍA:	MARKETING
MODALIDAD	DISTANCIA
DURACIÓN:	20 HORAS

DESCRIPCIÓN

La negociación es un arte que se puede aprender, desarrollar y mejorar mediante la práctica y el uso de técnicas. No es algo innato, una persona con poca habilidad para negociar lo puede aprender y llegar a ser tan buena como aquella que nazca con esa capacidad. A lo largo de este curso usted aprenderá qué es una negociación, los diferentes tipos que existen y cuál es su ciclo habitual.

OBJETIVOS

Se persigue que el alumno tenga todos los conocimientos para que llegue a fin cualquier tipo de negociación. Se hablarán de las características y habilidades que debe poseer un negociador eficaz y los principios que deberá tener en cuenta, ya que pueden influir en la buena marcha y el resultado final de la negociación en cuestión.

CONTENIDO DEL CURSO

1. LA NEGOCIACIÓN, FENÓMENO HUMANO UNIVERSAL

- 1.1. ¿Por qué negociar?
- 1.2. La motivación de los negociadores
- 1.3. Objetivos de la negociación

2. CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

3. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

- 3.1. El modelo de las cuatro actividades de Mastenbroek
- 3.2. Negociaciones competitivas vs. negociaciones colaborativas
- 3.3. Cuándo emplear el estilo competitivo o cooperativo

4. DINÁMICA DE LA NEGOCIACIÓN

5. LAS FASES DE LA NEGOCIACIÓN

- 5.1. Antes de la negociación
- 5.2. El proceso durante la negociación
- 5.3. Después de la negociación

6. EL DÓNDE Y CUANDO DE LA NEGOCIACIÓN

- 6.1. Dónde: el espacio de la negociación
- 6.2. El espacio físico de la negociación
- 6.3. El tiempo en la negociación

7. PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD NEGOCIADORA

- 7.1. El perfil negociador
- 7.2. Tipos de personalidad con los rasgos que definen el perfil del negociador ideal
- 7.3. Debilidades personales en la negociación
- 7.4. Desarrollo y aprendizaje personal en habilidades de negociación