



Curso: Técnicas de negociación

Descripción del curso

Introducción:

PENDIENTE

Objetivos:

El participante conocerá técnicas y herramientas para preparar, realizar y cerrar una negociación exitosa.

Dirigido a:

Supervisores, jefes y gerentes de área.

Instructor: : Con más de 10 años de experiencia en técnicas de negociación.

8hr
De duración

Metodología: 40% teoría – 60% ejercicios y casos prácticos

Temario general

1. Introducción a las técnicas de negociación

- Importancia de la negociación
- ¿Qué es una negociación?
- Tipos de negociaciones
- Negociación de suma cero
- Negociaciones favorables para ambas partes (ganar-ganar)
- Negociación en fases
- Negociación entre varias partes
- Negociaciones intransigentes
- Problemas especiales para negociar

2. Preparación para la negociación

- ¿Por qué debo prepararme para una negociación?
- Pasos para preparar una negociación
- Planear un buen resultado
- Evaluar las necesidades e intereses
- Identifique la mejor alternativa ante un acuerdo negociado (MAAN)
- Determinar el precio de reserva
- Evaluar las concesiones que se pueden hacer entre asuntos e intereses
- Evaluar la mejor alternativa ante un acuerdo negociado de la contraparte
- Evaluar los intereses de la contraparte
- Prevenir el tema de la autoridad
- Ejecutar una investigación previa de quién es y cómo actúa la contraparte
- Prepararse para ser flexible durante la negociación

3. Comportamiento durante la negociación

- ¿Cómo inicio la negociación?
- ¿En qué lugar me conviene hacer la negociación?
- ¿A qué hora me conviene hacer la negociación?
- Posturas y actitudes que deben evitarse durante la negociación
- El control emocional durante la negociación
- El lenguaje corporal y su significado
- La escucha activa como base para la negociación
- Uso de la información durante la negociación
- El planteamiento de la primera propuesta
- La construcción de una relación de negociación

4. El cierre de la negociación

- ¿Cuál es el momento oportuno para cerrar la negociación?
- Anticipar el cierre
- Flexibilidad durante el cierre
- Técnicas de disuasión
- Escritura de acuerdos y condiciones

5. Conclusiones de las técnicas de negociación