

- **REF: GE010**
- **NOMBRE: NEGOCIACION**
- **HORAS: 16**

Objetivos:

- *Capacitar a los participantes para:*
 - *Llevar a cabo negociaciones.*
 - *Aprender técnicas de negociación.*
 - *Preparar una negociación: en proceso y en contenido.*

Contenido:

NEGOCIACION

- Determinantes de la Negociación.**
 - 1.1. ¿Qué es negociar? Claves del éxito.
 - 1.2. Errores que dificultan el éxito en la negociación.
 - 1.3. Actitud ante el proceso de negociación.
 - 1.4. Métodos de Negociación.
 - 1.5. La negociación por principios.
- Método de Negociación por principios.**
 - 2.1. Separar los problemas de las personas.
 - 2.2. Enfocarse a los intereses.
 - 2.3. Inventar Opciones.
 - 2.4. Utilizar Criterios Objetivos.
- Proceso vs. Contenido.**
- Proceso de la Negociación. Fases.**
 - 4.1. Preparación de la Negociación.
 - 4.2. La discusión.



- 4.3. Propuesta. Tipos de propuesta.
- 4.4. Intercambio.
- 4.5. Acuerdo en la negociación. Tipos de cierres.

5. Riesgos.

- 5.1. ¿Qué ocurre si el otro tiene más poder?.
- 5.2. ¿Qué ocurre si la otra parte juega otro juego?.
- 5.3. Tratamiento de Objeciones y Puntos muertos.

6. METODOLOGÍA:

La formación se basa en resolución de casos y aplicación de las técnicas y herramientas de negociación en equipos.

ESTOS CURSO DE IMPARTEN EN COLABORACIÓN CON "SAMPABLO BUEZAS ASOCIADOS"

