



## **PROGRAMA DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

### **Objetivos**

Aprender las aptitudes de un buen negociador, conocer los diferentes estilos y estrategias de negociación y saber realizar una buena preparación de la misma, así como obtener el éxito de una negociación a través de una buena comunicación, son aspectos que determinan en gran medida el éxito de la negociación y contribuyen a aumentar la confianza del negociador.

### **Dirigido a**

**Directivos, responsables de departamentos, mandos intermedios y colaboradores de los diferentes departamentos de la organización, que habitualmente deben participar en procesos de negociación con otras personas y/o empresas.**

### **Temario**

**Capítulo 1: Introducción al conflicto y a la negociación**

**Capítulo 2: Estilos de negociación.** Conocer a partir de una autoevaluación nuestro estilo de negociación (evitación, conformidad, competición, compromiso y colaboración). Veremos cuáles son las conductas más características en cada estilo de negociación y en que situaciones nos puede convenir aplicar un estilo u otro.

**Capítulo 3: Estrategias de negociación.** Veremos la relación entre estilos, conductas y estrategias, centrándonos en el estudio de las estrategias “ganar-ganar” y “ganar-perder”.

**Capítulo 4: Características de un buen negociador**

**Capítulo 5: Tipos de negociadores**

**Capítulo 6: Tácticas de negociación**

**Capítulo 7: Fases de la negociación: Preparación, desarrollo y cierre.** En las fases de negociación **trabajaremos con ejercicios prácticos** los siguientes aspectos: la preparación de los **intereses propios y los de la otra parte**, la elaboración de **posibles alternativas** en caso de no prosperar la negociación y **la elección de la mejor alternativa** y la **negociación por posiciones y por intereses**.

**Capítulo 8: La comunicación en la negociación.** Algunos de los problemas más frecuentes que surgen en las negociaciones son los problemas de escucha, comprensión o interpretación. En este apartado trabajaremos el lenguaje, la escucha activa, la asertividad y el feed-back como clave para conseguir una buena comunicación y así lograr el éxito en las negociaciones.

**Capítulo 9: Lugar de la presentación.** Veremos otros aspectos, entre ellos el lugar en el que se desarrolla la negociación, las negociaciones en grupos, etc.