



Curso Online de **Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo**

Estrategias y técnicas para preparar y desarrollar una negociación empresarial de manera eficiente y satisfactoria.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


**MANAGER
BUSINESS
SCHOOL**

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Presentación

La vida está llena de situaciones conflictivas donde hay que llegar a un acuerdo, gran parte de nuestra vida personal y profesional la pasamos negociando y el éxito de ella dependerá de cómo se haga. Si además tenemos en cuenta que los demás también negocian y que habrá situaciones en las que nos quieran engañar, podemos considerar que el conocimiento y dominio de las técnicas de negociación son claves para salir fortalecidos y exitosos de dichas situaciones.

Algunas negociaciones son fáciles, otras más difíciles e incluso otras donde la solución no pasará por una negociación. Y luego están las situaciones que a priori parecen imposibles, hablamos de aquellas en las que uno tiene poco poder y las opciones son limitadas. Son momentos en los que el conflicto es cada vez mayor, el estancamiento se agrava y nadie está dispuesto a ceder; son las situaciones en las que las personas se comportan de una manera más irracional o, lo que es peor, con una voluntad claramente hostil.

El objetivo de este curso es desarrollar la capacidad negociadora de cada uno de los escenarios ofreciendo una sistemática para la búsqueda de soluciones a los conflictos e incorporando una estrategia de negociación que sea eficaz en resultados, tiempo y costes emocionales.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo saber cuándo hay que negociar y cuándo no.
- Cómo aprender a identificar la comunicación no verbal de nuestro interlocutor para afrontar la negociación en posición ventajosa.
- Cómo determinar las condiciones que deben darse para iniciar una negociación.
- Cómo desarrollar una estrategia para que la otra parte colabore de manera constructiva.
- Qué elementos debemos preparar y tener en cuenta en una negociación por posiciones para ser efectivos.
- Qué se entiende por negociación por intereses. Cuáles son los elementos más importantes que caracterizan a este tipo de negociación.
- De qué estrategias disponemos para la resolución de un conflicto.
- Cómo gestionar las emociones en un proceso de negociación.
- Cómo desarrollar habilidades negociadoras identificando los aspectos positivos y corrigiendo los negativos.

“ Conozca las técnicas para ser un negociador persuasivo y eficaz”

Dirigido a:

Personal directivo y ejecutivo cuya principal responsabilidad sea la de negociar para llegar a buenos acuerdos desplegando con éxito sus habilidades.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Situación de conflicto y modelos de solución

10 horas

Establecer acuerdos, como es la habilidad de negociar, constituye una habilidad constante en el tiempo que implica a todos los seres humanos y que afecta a casi todas nuestras parcelas de la vida.

El conflicto surge de la complejidad de un mundo que evoluciona a gran velocidad y donde el conflicto forma parte del cambio.

Este primer módulo del curso define qué se entiende por conflicto como paso previo a analizar las diferentes formas de tratamiento y solución, siendo una de ellas la negociación.

1.1. Introducción.

1.2. Qué es negociar.

1.3. Situación de conflicto:

1.3.1. Definición de conflicto.

1.3.2. Estrategias para solucionar un conflicto:

1.3.2.1. Estilo evasivo o de evitación del conflicto.

1.3.2.2. Estilo de acomodación o complaciente.

1.3.2.3. Estilo competitivo.

1.3.2.4. Estilo de compromiso o comprometido.

1.3.2.5. Estilo cooperación o colaboración.

1.4. Cuándo negociar:

1.4.1. Métodos alternativos a la negociación:

1.4.1.1. Mediación.

1.4.1.2. Conciliación.

1.4.1.3. Arbitraje.

1.4.1.4. Tribunales de justicia.

1.4.2. Las partes implicadas en una negociación.

1.4.3. Las negociaciones y el intercambio.

1.4.4. Las negociaciones, la comunicación y la escucha.

1.4.5. Clases de negociaciones.

1.5. Una estrategia eficaz para la cooperación en la negociación:

1.5.1. Estrategia tit for tat.

1.5.2. El juego del dilema del prisionero y la estrategia tit for tat.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

MÓDULO 2. La negociación por posiciones

15 horas

La negociación por posiciones (o negociación competitiva) consiste en que cada lado asume una posición argumentando en su favor, e intenta hacer concesiones para llegar a un acuerdo. Las dos partes tal vez se pongan de acuerdo o tal vez no.

2.1. Qué es la negociación por posiciones:

2.1.1. Proceso de una negociación por posiciones.

2.2. Negociación por posiciones-competitivas (suave y dura):

2.2.1. El estilo suave en la negociación por posiciones.

2.3. Cómo preparar una negociación por posiciones:

2.3.1. Punto de arranque.

2.3.2. Valor objetivo.

2.3.3. Punto de ruptura.

2.3.4. Las bandas de negociación.

2.3.5. Establecer los límites.

2.4. Consejos para negociar por posiciones:

2.4.1. Plantea tu caso de forma ventajosa.

2.4.2. Conoce el alcance y fuerza del poder de la otra parte.

2.4.3. Preocúpate por conocer a la otra parte.

2.4.4. Define unas metas ambiciosas.

2.4.5. Define tu mejor alternativa.

2.4.6. Elabora tus razonamientos.

2.4.7. Define tus concesiones y tu plan de concesiones.

2.4.8. Estudia tus puntos fuertes y débiles.

2.4.9. Estudia el punto de vista de tu oponente.

2.5. Tácticas de negociación por posiciones duras:

2.5.1. Tácticas defensivas:

2.5.1.1. Autoridad limitada.

2.5.1.2. El banco de niebla.

2.5.2. Tácticas de guerra psicológica:

2.5.2.1. Situaciones incómodas.

2.5.2.2. Ataques personales.

2.5.2.3. El bueno y el malo.

2.5.2.4. Amenazas.

2.5.2.5. Reacciones emocionales.

2.5.3. Tácticas de presión:

2.5.3.1. Atrincheramiento.

2.5.3.2. Táctica del salami o bocadito.

2.5.3.3. Subida de última hora.

2.5.3.4. Tómallo o déjalo.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

- 2.5.3.5. Silencio.
- 2.5.4. Engaño deliberado:
 - 2.5.4.1. Hechos falsos.
 - 2.5.4.2. Información caída del cielo.
- 2.5.5. Avanzadillas.
- 2.5.6. Golpe conciliador.
- 2.6. Consejos generales ante las tácticas por posiciones.
- 2.7. Criterios para valorar el método de negociación.

MÓDULO 3. Negociación por intereses. Separar a las personas del problema

15 horas

El problema de fondo de una negociación lo encontramos fundamentalmente en los conflictos de intereses (necesidades, deseos, preocupaciones o temores) que hay bajo las posiciones verbalizadas. La propuesta central de una negociación basada en intereses es la de ofrecer una alternativa a las personas que les permita negociar sin tener que aferrarse a la imposición de su posición, y sin verse obligadas a hacer constantes concesiones unilaterales a la otra parte.

- 3.1. Principios de la negociación por intereses:
 - 3.1.1. Separar a las personas del problema.
 - 3.1.2. Centrarse en los intereses.
 - 3.1.3. Generar gran cantidad de alternativas de beneficio mutuo.
 - 3.1.4. Establecer criterios objetivos.
- 3.2. Cómo separar a las personas del problema:
 - 3.2.1. Aspectos a cuidar en la negociación con personas:
 - 3.2.1.1. Errores de percepción.
 - 3.2.1.2. Cómo superar los errores de percepción.
 - 3.2.1.3. Las emociones en la negociación.
 - 3.2.1.4. Claves para la correcta gestión de las emociones.
 - 3.2.2. La comunicación en las negociaciones:
 - 3.2.2.1. Problemas de comunicación en las negociaciones.
 - 3.2.2.2. Hablar para ser entendido.
 - 3.2.2.3. Hablar sobre ti, no sobre ellos.
 - 3.2.2.4. Escuchar activamente.
 - 3.2.2.5. Prepararse para una buena escucha.
- 3.3. El lenguaje del cuerpo.
- 3.4. Las preguntas en la negociación:
 - 3.4.1. Clases de preguntas.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

MÓDULO 4. Los intereses en la negociación

10 horas

El problema básico en una negociación no es el conflicto entre posiciones, sino el conflicto entre las necesidades, deseos, preocupaciones y temores de las partes. El objetivo de este módulo es identificar qué hay por debajo de las posiciones en una negociación, con el manejo de unas buenas habilidades interpersonales se conseguirá descubrir las necesidades internas y generar más soluciones para llegar a mejores acuerdos.

4.1. Introducción y concepto de interés:

4.1.1. Diferencias entre posiciones e intereses.

4.2. Cómo se identifican los intereses:

4.2.1. Pautas para la gestión de los intereses.

4.3. Generar alternativas de beneficio mutuo:

4.3.1. Los obstáculos.

4.3.2. Soluciones para generar alternativas.

4.3.3. Establecer criterios objetivos.

4.3.4. ¿Qué pasa si ellos son más poderosos? (MAAN. Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado).

MÓDULO 5. Proceso de negociación y variables situacionales

10 horas

Numerosas definiciones del término negociación subrayan su carácter de proceso secuencial compuesto por una serie de fases. Es necesario realizar cada una de ellas para convertirse en un gran experto de la negociación.

5.1. Proceso de negociación:

5.1.1. Negociar o no.

5.1.2. Preparación.

5.1.3. Iniciación.

5.1.4. Presentación / Discusión.

5.1.5. El cierre y el acuerdo.

5.2. Las variables situacionales:

5.2.1. Variable de la información.

5.2.2. Variable del tiempo.

5.2.3. Variable de poder.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



M. José Díaz

Licenciada en Psicología. Coaching Ejecutivo certificada por AECOP (Asociación Española de Coaching Ejecutivo y Organizativo) con más de 20 años de experiencia en el ámbito de los RRHH en procesos de reclutamiento y selección de talento tanto nacional como internacional, consultoría en la gestión de personas y formadora y coach de habilidades directivas.

La autora y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **TÉCNICAS Y HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN PARA PERSONAL DIRECTIVO Y EJECUTIVO**.

