



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.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

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.

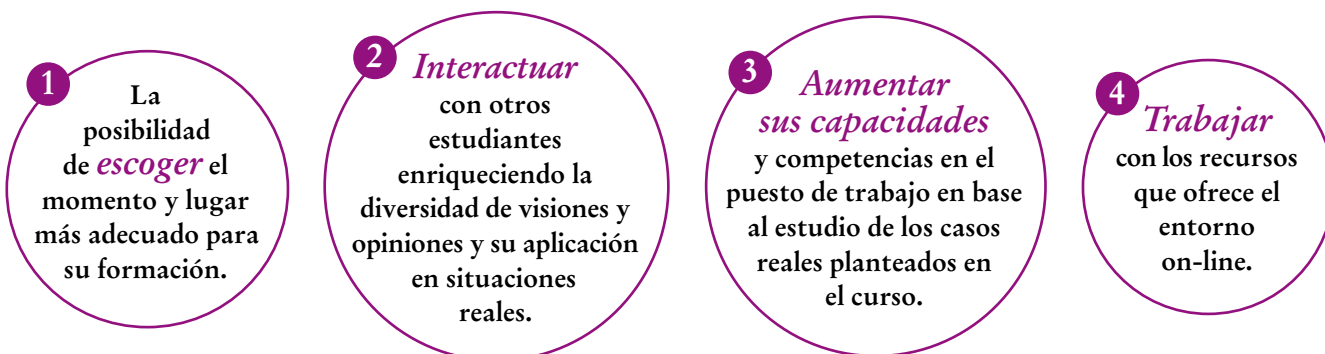
Algunas negociaciones son fáciles, otras más difíciles e incluso otras donde la solución no pasará por una negociación. Y luego están las situaciones que a priori parecen imposibles, hablamos de aquellas en las que uno tiene poco poder y las opciones son limitadas. Son momentos en los que el conflicto 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 Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Objetivos del curso:

- Identificar cuándo hay que negociar y cuándo no.
- Aprender a identificar la comunicación no verbal de nuestro interlocutor para afrontar la negociación en posición ventajosa.
- Determinar las condiciones que deben darse para iniciar una negociación.
- Desarrollar una estrategia para que la otra parte colabore de manera constructiva.
- Conocer los elementos que debemos preparar y tener en cuenta en una negociación por posiciones para ser efectivos.
- Conocer qué es una negociación por intereses, así como los elementos más importantes que caracterizan a este tipo de negociación.
- Conocer las estrategias de las que disponemos para la resolución de un conflicto.
- Gestionar las emociones en un proceso de negociación.
- 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

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

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

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá 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.

Técnicas y Habilidades de Negociación para personal directivo y ejecutivo

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Situación de conflicto y modelos de solución

8 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. Por ello, es importante definir 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

13 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

13 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

8 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. Necesitamos 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

8 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



M. José Díaz

Licenciada en Psicología. Coaching Ejecutivo certificada por AECOP (Asociación Española de Coaching Ejecutivo y Organizativo) con amplia 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.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

