

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

ÁREA FORMATIVA

ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

DURACIÓN

50 H

MODALIDAD FORMATIVA

Semipresencial, Distancia.

DESTINATARIOS

- Este curso está dirigido a aquellas personas con responsabilidades como directivos y mandos intermedios

OBJETIVOS

- Reconocer los distintos tipos de negociación
- Aprender técnicas nuevas y a mejorar las habilidades propias
- Reconocer las características y habilidades de un negociador eficaz

TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma de Técnicas de Negociación** expedido por Isonor Quality.

TEMARIO

TEMA 1. EL ARTE DE NEGOCIAR

1. INTRODUCCIÓN
2. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR NEGOCIACIÓN
3. EL ARTE DE NEGOCIAR: UNA VISIÓN HISTÓRICA
4. TIPOLOGÍAS DE NEGOCIACIÓN
5. EL PERFIL DEL NEGOCIADOR EFICAZ

TEMA 2. PRINCIPIOS A CONSIDERAR EN UNA NEGOCIACIÓN

1. INTRODUCCIÓN
2. EL PODER DURANTE LA NEGOCIACIÓN
3. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA NEGOCIACIÓN
4. INTERESES vs POSICIONES
5. OPCIONES
6. ALTERNATIVAS: BATNA

TEMA 3. FASES DE UNA NEGOCIACIÓN

1. INTRODUCCIÓN
2. EL CICLO DE LA NEGOCIACIÓN
3. LA PREPARACIÓN DEL PROCESO
4. LA NEGOCIACIÓN EN LA ARENA
5. EVALUACIÓN, ACUERDO Y COMPROMISO

TEMA 4. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA NEGOCIACIÓN

1. INTRODUCCIÓN
2. COMUNICACIÓN
3. LAS EMOCIONES
4. EL "CLIMA" DE LA NEGOCIACIÓN
5. CONSIDERACIONES FINALES

DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.