

NEGOCIACIÓN



Área: General
Modalidad: Teleformación
Duración: 25 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
- Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
- Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas.
- Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
- Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

CONTENIDOS

UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales

- 1.1. ¿Qué es la negociación?
- 1.2. Elementos fundamentales de la negociación
- 1.3. Tipos de negociación
- 1.4. ¿Qué, cómo, dónde, cuándo y con quién negociamos?
- 1.5. El rol del negociador
- 1.6. Ventajas e inconveniente de la negociación

UD2. El proceso de la negociación

- 2.1. Los estilos de negociación
- 2.2. Las etapas de la negociación
- 2.3. El método de negociación
- 2.4. La gestión de las objeciones

UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador

- 3.1. Competencias Transversales
- 3.2. Organización y planificación
- 3.3. Comunicación verbal y no verbal
- 3.3. Escucha activa y feedback
- 3.4. Inteligencia emocional
- 3.5. Persuasión e influencia
- 3.6. Seguridad y confianza

UD4. Estrategias y técnicas de negociación

- 4.1. Preparar la negociación
- 4.2. Estrategias de negociación: ataque y defensa
- 4.3. Técnicas de negociación
- 4.4. Claves para una buena negociación