NEGOCIACIÓN

Objetivos

- Identificar y manejar los factores determinantes para llevar a cabo una negociación.
- Identificar las características del proceso de negociación.
- Establecer los pasos necesarios para su desarrollo.
- Aclarar el punto de partida de cada uno de los negociadores.
- Definir la estrategia que se utilizará en la negociación.
- Prever las posibles dificultades del proceso de negociación.
- La negociación es un proceso complejo, en el que hay que se deben conciliar intereses muy distintos y manejar habilidosamente ciertas técnicas para lograr alcanzar los fines propuestos.

Destinatarios

Autónomos

Duración

10 horas

Contenidos

CAPÍTULO	CONTENIDOS
Identificar las situaciones de negociación	• Concepto de negociación • Ámbitos de negociación • Situaciones de negociación • Filosofía de la negociación • Tipos de negociación • Fases de la negociación
Evaluar el poder negociador	• Fuerza de negociación • Opciones de solución • Relaciones entre las partes • Relaciones a largo plazo • Competencias para la negociación • Alternativas negociación
Definir la estrategia de negociación	• Proceso de negociación • Componentes de la negociación • Análisis del entorno • Ámbito de la negociación • Estrategia de negociación • Componentes de las propuestas • Objetivos parciales • Horquilla de negociación • Priorizar objetivos parciales • Criterios para priorizar • Repercusión de la negociación
Prever las dificultades de la negociación	• Dificultades para abrir una negociación • Motivos de ruptura rápida • Negociar sobre intereses • Negociar sobre posiciones • Alternativas a la negociación • Alternativas propias • Alternativas contrarias • Posibles conflictos • Deficiencias en la preparación

Identificar estilos de negociación	• Concepto de negociación • Ámbitos de negociación • Estilos de negociación • Estilo impositivo • Estilo manipulador • Estilo pasivo • Estilo individualista • Estilo asertivo
Actuar en función de cada estilo negociador	• Actitud más adecuada • Negociar sobre intereses o sobre posiciones • Actitud frente al impositivo • Actitud frente al manipulador • Actitud frente al pasivo • Actitud frente al individualista • Ventajas del estilo asertivo • Alternativas a la negociación
Argumentar para alcanzar objetivos	• Objetivos de la argumentación • Argumentación eficaz • Opciones de solución • Ventajas sobre la opción • Intercambio de concesiones
Resolver negociaciones conflictivas	• Dificultades para comenzar • Ruptura rápida • Recogida de información • Anticipar objeciones • Habilidades de comunicación I • Habilidades de comunicación II • Habilidades de comunicación III • Manejar información para el debate • Habilidades de comunicación IV
Tomar decisiones	• Definición de intereses • Opciones posibles • Valoración de opciones • Elección de opciones • Otras decisiones • Puesta en práctica de la decisión

Evitar y resolver conflictos	• Fuentes de conflicto • Competencias del negociador • Prevención de conflictos • Comportamientos • Objetivos del conflicto • Activación emocional • Control de las emociones
Crear acuerdos parciales	• Cierre «ganar-ganar» • Cierre «ganar-perder» • Señales de cierre • Acciones facilitadoras • Comportamiento estratégico
Formalizar los acuerdos	• Necesidad del contrato • Intercambio de concesiones • Contenido del contrato • Corrección de desviaciones • Incumplimiento del acuerdo • Figuras externas