

# Negociación

*Modalidad Online*

## 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
- Identificar el estilo de negociación de los interlocutores
- Comportarse según los estilos de colaboración que se hayan identificado
- Argumentar los puntos que se deseen alcanzar en las negociaciones
- Convencer a los interlocutores en negociaciones conflictivas
- Valorar, elegir y concretar opciones para tomar una decisión
- Evitar y resolver conflictos
- Cerrar acuerdos parciales
- Formalizar acuerdos

## Metodología

El curso se desarrollará mediante el uso de formación online. Dicha formación facilita la flexibilidad horaria, por lo cual el alumno podrá realizar el aprendizaje en función de su disponibilidad.

El alumno dispondrá de un usuario y contraseña de acceso a nuestra plataforma donde podrá consultar los contenidos del curso. Además podrá resolver sus dudas mediante correo electrónico el cual se le facilitará a principio del curso. De este modo mantendrá en el transcurso de la formación una relación con el tutor que le garantizará el máximo rendimiento de sus estudios y una atención personalizada que hace de la experiencia online una oportunidad única de crecimiento didáctico más personal.

## Fase de Formación

### Contenido

#### **MÓD. 1: PREPARACIÓN DE NEGOCIACIONES**

- Identificar las situaciones de negociación
- Evaluar el poder negociador
- Definir la estrategia de negociación
- Prever las dificultades de la negociación

#### **MÓD. 2: DESARROLLO DE NEGOCIACIONES**

- Identificar estilos de negociación
- Actuar en función de cada estilo negociador
- Argumentar para alcanzar objetivos
- Resolver negociaciones conflictivas

#### **MÓD. 3: CIERRE DE NEGOCIACIONES**

- Tomar decisiones
- Evitar y resolver conflictos
- Cerrar acuerdos parciales
- Formalizar los acuerdos



