

APRENDER A NEGOCIAR

1. Nivel/etapa al que se dirige la actividad:

Dirigido a todas aquellas personas que quieran mejorar las decisiones que toman diariamente. Desde oficinistas hasta encargados de fábricas; desde gerentes de grandes organizaciones hasta peones en busca de un sueldo mejor. A todos nos ayuda conocer, siguiendo unos sencillos y constructivos pasos, la mejor solución posible ante un determinado problema.

2. Horas de duración:

50 horas.

3. Número máximo de participantes:

ON-LINE.

OBJETIVOS:

- Aprenderemos las características de los oponentes que tenemos delante; descubriremos el valor de la información, los poderes que aparecen en el juego; definiremos nuestros objetivos; sabremos cómo hay que llevar una negociación, qué propuestas hay que presentar y cómo, encontraremos trucos y tácticas empleadas para sacar el mejor resultado posible.
- Aunque no nos demos cuenta, nos pasamos el día entero negociando: en el trabajo, en nuestra vida familiar, social, etc.
- Este curso propone que todas aquellas personas que estén interesadas en controlar sus decisiones, lo hagan basándose en un control mayor de dicha decisión.
- Con el diálogo y la negociación proponemos solucionar diferentes situaciones, incluyendo problemas, mediante vías creativas y constructivas; asegurando así que, al finalizar este curso, las decisiones que los alumnos tomen serán más acertadas.

CONTENIDO:

1. Negociar

- Introducción
- ¿Qué es negociar?
- Las influencias.
- El origen y el final.
- Resumen.

2. Los poderes

- Introducción
- Tipos de poder.
- Intereses-Necesidades-Poder.
- Resumen.

3. Análisis de las partes

- El proceso negociador y su interactividad y dinamismo.
- Características de las partes.

- Otras características dentro de las partes enfrentadas.
- Algunos de los estilos utilizados para gestionar un conflicto.
- Las habilidades personales en la negociación.
- Modos de comportamiento en la negociación.

4. Cooperar o competir

- Introducción.
- Análisis de las tensiones.
- Cooperar y/o competir.
- Saber preparar una negociación competitiva.
- Saber preparar una negociación cooperativa.
- Las interacciones entre las partes nos llevan a tres tipos de negociaciones.
- Resumen.

5. La cooperación

- Saber preparar una negociación cooperativa.
- Dilemas dentro de la negociación.
- La negociación por principios.
- Brainstorming o tormenta de ideas.
- Resumen.

6. La competición

- Introducción.
- Saber preparar una negociación competitiva.
- Objetivo: El trozo más grande del pastel.
- Cómo proceder en la negociación.
- El análisis transaccional.
- La asertividad.
- Resumen.

7. Visión, misión, objetivos e información

- La visión
- La misión.
- Los objetivos.
- La información.
- Resumen.

8. El encuentro

- Introducción.
- Consejos para iniciar con buen pie la negociación.
- Punto de encuentro.
- Resumen.

9. El sondeo

- Introducción.
- Características generales de esta fase.
- El marco común.
- Sondeo de las partes.
- La comunicación ha de ser efectiva.
- Los canales receptores.
- Las omisiones, distorsiones y generalizaciones.
- Sincronización y confianza mutua.
- El sondeo en sí.

- Resumen.

10. Las propuestas

- Las propuestas.
- La agenda.
- Soluciones.
- El lenguaje en las propuestas.
- Propuestas condicionales.
- ¿Firmeza o flexibilidad?
- La apertura.
- Presentación de propuestas.
- Recepción de propuestas.
- Descansos.
- Resumen.

11. Paquetes e intercambios

- Paquetes.
- El intercambio.
- Resumen.

12. Decisiones finales y cierre

- Desbloquear una negociación.
- El pre-cierre.
- El cierre.
- Tipos de cierre.
- Resumen.

13. La post-negociación

- La despedida.
- Tácticas de presión al llegar a un acuerdo.
- Relaciones entre las partes.
- Resumen.
- Resumen general.

14. Mediación y arbitraje

- Introducción.
- La mediación.
- El arbitraje.
- Los tribunales.
- La negociación colectiva.
- Resumen.

15. Estrategias, tácticas y recomendaciones

- Introducción.
- Estrategias y tácticas de negociación.
- Estrategias de negociación.
- Cómo elegir las tácticas en la negociación.
- Premisas y características de las tácticas.
- Algunas de las tácticas más comunes.
- Otras tácticas.
- Resumen