



Técnicas de negociación

Metodología

- A través de un enlace a la plataforma se introduce un usuario y un password para poder acceder al curso de referencia.
- El alumno deberá superar las distintas unidades o capítulos de los que se componen los módulos, realizando los test, casos prácticos o ejercicios que se le vayan presentando.
- Cada curso tiene un tutor / a asignado, el cual podrá enviar a los alumnos aquellos ejercicios adicionales y pruebas de aptitud que considere necesarias.
- A los alumnos que resulten APTOS se les enviará un CERTIFICADO.

Objetivos

□ **Objetivos Generales**

- Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.

□ **Objetivos Específicos**

- Entender el proceso de comunicación y sus componentes.
- Tomar consciencia de la complejidad del proceso de comunicación.
- Reconocer las diferentes barreras que impiden una comunicación eficaz.
- Entender las diferencias entre comunicación verbal y no verbal.
- Dominar el lenguaje no verbal de nuestro cuerpo.
- Adquirir destrezas comunicativas.
- Conocer las características que tienen los negociadores de éxito.
- Identificar los diferentes estilos de negociación.
- Organizar los objetivos que deben plantearse en la negociación.
- Conocer los mecanismos internos que explican el comportamiento de la otra parte en la negociación.
- Preparar los argumentos en el proceso de negociación de forma efectiva.
- Definir y seguir la estrategia y tácticas de negociación que mejor se adapten a las circunstancias.
- Preparar el tratamiento de las objeciones que surjan en la negociación para rebatirlas.
- Identificar señales que favorezcan el cierre del acuerdo así como a aplicar técnicas que lo faciliten.

Duración

50 horas

Convocatorias

Las convocatorias están abiertas todo el año, puedes comenzar el curso el día que mejor te venga.

Programa

La comunicación

Unidad 1: El proceso de comunicación

- El proceso de comunicación
- Barreras de comunicación

Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal

- Tipos de comunicación
- Comunicación verbal
- Comunicación no verbal
- Instrucciones para comunicar
- Medios que nos ayudan a comunicar

La negociación

Unidad 1: Preparándonos para la negociación

- El entorno de la negociación
- Características del negociador
- Los estilos de negociación
- La búsqueda de información
- Los objetivos de la negociación
- Conociendo a la otra parte
- Análisis transaccional

Unidad 2: Desarrollo de la negociación

- Preparando la negociación
- Estrategias y tácticas
- Las objeciones
- El acuerdo