



Negociación y Comunicación

OBJETIVOS

- Aprender técnicas para incrementar el poder de negociación.
- Aprender a convertir negociaciones competitivas en colaboraciones exitosas.
- Construir confianza y crear alianzas de éxito a largo plazo.
- Entender los intereses de la otra parte.
- Evitar las trampas de una negociación.
- Al finalizar el curso serás capaz de preparar y comunicar una propuesta para que tenga mayor impacto.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas que deseen desarrollar sus habilidades y estrategias en el mundo de la negociación.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

40 Horas

Modalidad: elearning

Precio: 295 €

METODOLOGÍA

Un revolucionario programa de aprendizaje que combina los tres elementos clave del game-based learning:

- La calidad de los contenidos de un curso completo en Negociación y Comunicación con un enfoque totalmente práctico.
- Un sofisticado simulador que garantiza el aprendizaje experiencial para que los alumnos puedan practicar y recibir feedback personalizado sobre sus áreas de mejora.
- Un videojuego de aventura gráfica que convierte la formación en algo que atrapa, divierte y entretiene, mejorando así los ratios de finalización.

PROGRAMA

MÓDULO I: COMPRENDER A LA OTRA PARTE

Caso: Solución de conflicto con cliente

- Los fundamentos de la negociación
- Claves para construir confianza
- Cómo evitar errores comunes

MÓDULO II: INFORMACIÓN E INTERESES

Caso: Negociación de un acuerdo político

- Estrategias para obtener información
- Cómo definir objetivos e intereses

MÓDULO III: FLEXIBILIDAD

Caso: Conseguir un préstamo

- Cómo enfocarse en intereses y no en posiciones
- Introducir “variables mágicas” para ampliar el pastel

MÓDULO IV: CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS

Caso: Negociar un acuerdo de inversión conjunta

- Cómo definir el soporte para negociar
- Cómo utilizar las variables en la fase de regateo
- 6 reglas clave para la gestión de las cesiones
- Empleo de criterios y procedimientos objetivos

MÓDULO V: COMUNICACIÓN

Caso: Negociación entre naciones soberanas

- Preparación y planificación estratégica
- Claves para comunicar y presentar tu propuesta

MÓDULO VI: REPASO

Caso: Contratación de un capitán

- Revisión y aplicación de todo lo aprendido

CONVOCATORIAS

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

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

elearning@camaramadrid.es



Contáctanos

91 538 38 38

91 538 35 00

