

# PROGRAMA FORMATIVO

## Técnicas de negociación - versión online

Código: 11594

Modalidad: ON LINE

Duración: 30 horas

### Objetivos:

- Identificar los conocimientos fundamentales para ser un buen negociador.
- Seleccionar las estrategias y tácticas básicas para afrontar con un éxito una negociación.
- Desarrollar la habilidad de negociación.
- Especificar las técnicas concretas que faciliten la negociación.
- Aplicar técnicas específicas para la mejora de la comunicación en los procesos de negociación.
- Conocer características para ser un buen negociador.

### Contenidos:

#### **Introducción a la negociación**

Negociación y sus fases.  
Formas de negociar.  
Estrategias y tácticas.  
Características del buen negociador.  
Flexibilidad y creatividad.

#### **Preparación**

Requisitos de la preparación.  
¿Qué debemos conocer?  
Objetivo de la negociación.

#### **Fases del desarrollo de la negociación**

Presentación de la oferta.  
Discusión.  
Intereses.  
Argumentos.  
Objeciones.  
Bloqueos.

#### **Comunicación efectiva en la negociación**

Comunicación interpersonal.  
Escucha activa.  
Respuesta empática.  
Asertividad.  
Técnicas para mejorar la comunicación.

#### **Cierre**

Acuerdo.  
Seguimiento del acuerdo.  
Ruptura.