

CÓDIGO 03B05C01	AUTOR Sergio Álvarez	DURACIÓN ESTIMADA 15 h	NIVEL DE FORMACIÓN Básico
---------------------------	--------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------

Dirigido a

Profesionales que quieran introducirse en el mundo de la negociación empresarial, adquiriendo conocimientos y técnicas que les permitan obtener el máximo beneficio posible.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá el concepto de negociación, abarcando aspectos como las competencias de un buen negociador, la planificación de estrategias, las tácticas de negociación, así como la importancia del cierre de la negociación y su influencia en futuras negociaciones.

COMPETENCIAS

1. Introducir al alumno en el concepto de negociación, haciendo hincapié en la idea de la misma como proceso y mostrar las negociaciones más habituales del ámbito laboral con sus diferentes connotaciones y escenarios.
2. Mostrar las competencias más destacadas de un negociador, aproximarnos al prototipo de negociador eficaz a través de los factores más influyentes en el perfil (personalidad, valores, experiencia, etc.).
3. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
4. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
5. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.
6. Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador.
7. Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay que realizar distintas funciones.
2. Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
3. Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
4. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
5. Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.

6. Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.
7. Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

CONTENIDOS

Unidad 1. Entorno laboral

1. Qué es negociar
2. El proceso de la negociación
 - 2.1 Fase de preparación
 - 2.2 Fase de negociación
 - 2.3 Fase de cierre
3. Negociaciones en el ámbito laboral
4. Negociaciones no presenciales

Unidad 2. Habilidades clave

1. El ideal de negociador
2. Competencias del negociador eficaz
3. Negociar como un niño
4. La confianza y la honestidad en la negociación

Unidad 3. Objetivos

1. El resultado de una negociación
2. Cómo debe ser un objetivo
3. Dimensiones en una negociación
4. El MAPAN y la ZOPA
5. Bargaining set o conjunto negocial

Unidad 4. Estrategia

1. Negociar en tres dimensiones
2. Tipos de negociación
3. El método Harvard

Unidad 5. Tácticas.

1. Introducción a las tácticas negociadoras
2. Tácticas de presión
3. Tácticas posicionales

Unidad 6. Influencia del Poder

1. El origen del poder
2. Consejos para aumentar tu poder
3. La información es poder
4. Comportamientos que dan poder

Unidad 7. El cierre de una negociación

1. El cierre de la negociación
2. La formalización del acuerdo
3. Ejecución y seguimiento del acuerdo

