

DIMENSIONES PSICOLÓGICAS DE LA NEGOCIACIÓN**CÓDIGO**
03B05C02**AUTOR**
Sergio Álvarez**DURACIÓN ESTIMADA**
3 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 competencias de un buen negociador, así como la influencia del poder en una negociación.

COMPETENCIAS

1. 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.).
2. Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
2. Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.

CONTENIDOS

Unidad 1. 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 2. Influencia del poder

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

