

FASES DE LA NEGOCIACIÓN**CÓDIGO**
03B05C03**AUTOR**
Sergio Álvarez**DURACIÓN ESTIMADA**
8 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 la planificación de estrategia a través del método Harvard, así como la importancia del cierre de la negociación y su influencia en futuras negociaciones.

COMPETENCIAS

1. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
2. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
3. 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. Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
2. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
3. Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

CONTENIDOS

Unidad 1. 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 2. Estrategia

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

Unidad 3. El cierre de una negociación

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

