

CÓDIGO
03B05C05**AUTOR**
Sergio Álvarez**DURACIÓN ESTIMADA**
12 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 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. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
3. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
4. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.
5. 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. Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
3. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
4. Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.
5. 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. 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 3. Estrategia

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

Unidad 4. Tácticas

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

Unidad 5. El cierre de una negociación

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

