

Técnicas de negociación: planificación, desarrollo y cierre de una negociación orientada al éxito



1. Presentación

La negociación es un pilar básico en el emprendimiento. Desde el mismo momento en el que se pone en marcha una idea de negocio hasta que finalmente se consolida son muchas las negociaciones que el emprendedor deberá enfrentar para conseguir optimizar sus recursos.

Para ello, es importante que haga acopio de toda una serie de herramientas que le faciliten el camino para alcanzar el acuerdo más beneficioso para las partes. Herramientas que no solo están relacionadas con el entorno físico donde se desarrolle la negociación o el estilo de negociación del oponente, si no que estarán relacionadas con su actitud hacia las concesiones, la asertividad e incluso con su capacidad de escucha.

2. Objetivos

1. Acercar al alumno al concepto más actual de negociación desde una óptica eminentemente práctica.
2. Analizar los elementos fundamentales para la preparación de una negociación orientada al éxito.
3. Determinar la importancia del desarrollo de los elementos de una negociación para alcanzar un acuerdo beneficioso para las partes.
4. Definir la viabilidad de la celebración de una reunión en nuestra empresa o en la del oponente,
5. Profundizar aspectos como la asertividad o la escucha activa como elemento fundamentales de una negociación orientada al éxito.

3. Programa

Módulo I.- La negociación eficiente

Tema 1.- La negociación eficaz.

Tema 2.- La preparación de la negociación.

Tema 3.- El desarrollo de la negociación.

Módulo 2. Gestionar el proceso de la negociación

Tema 4.- Las concesiones y el acuerdo.

Tema 5.- El entorno físico de la negociación

Módulo 3. Claves del proceso para aprender, adaptarse, influenciar

Tema 6.- Cómo utilizar las preguntas y la escucha activa.

Tema 7.- La asertividad.

Tema 8.- Los estilos de la negociación.

4. Itinerario formativo

1. El programa formativo se concreta en 3 módulos específicos de estudio que suponen 20h. lectivas distribuidas en 8 sesiones síncronas de 2 h. coincidentes con los temas propuestos en el recorrido.
2. Adicionalmente, el programa ofrece 4 h. de estudio a través de la asistencia a seminarios especializados y talleres prácticos impartidos por especialistas en activo.
3. Por último, el programa se contempla con la realización de un caso práctico final real.