



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

A lo largo de la vida se nos presentan multitud de ocasiones de negociación. Esta situación se crea ante un conflicto y es necesario realizar una buena preparación de los pasos que seguiremos para afrontarla con éxito.

El propósito de este curso es proporcionarte los conocimientos necesarios para que te desenvuelvas con destreza en las situaciones de negociación, y obtengas así el mejor resultado posible.

- Adquirirás los conocimientos de las técnicas de negociación para la resolución de conflictos.
- Conocerás las técnicas que te permitirán optimizar la comunicación y, en consecuencia, mejorar tu capacidad de negociación.
- Serás capaz de promover estrategias positivas de negociación.
- Asimilarás los conocimientos necesarios para preparar, conducir y cerrar con éxito una negociación.

Km. 58 Carr. México-Cuautla, Hacienda Panoaya, Amecameca, Méx. 56900

Tel: 01-800-014-1415

Internet: www.institutomaurer.com.mx E-mail: dudas@institutomaurer.com

PROGRAMA DE ESTUDIOS

Unidad Didáctica 1:

LANEGOCIACIÓN: CONCEPTOS BÁSICOS.

Aspectos relacionados con la negociación. Negociar: una actividad diaria. Los conflictos. Surgimiento del conflicto. Percepción de situaciones conflictivas. Interdependencia de recursos y objetivos. Gestión del conflicto. Actitudes ante el conflicto. Solución de un conflicto: el acuerdo. El dilema de la negociación. Crear valor. Reclamar valor. Los límites: alternativas al acuerdo. Alternativa MAAN. Método D.P.T.

Unidad Didáctica 2:

FASES DE LA NEGOCIACIÓN.

Fase de preparación. Obtener información. Fijar objetivos. Planificar la estrategia. Ejecutar las tareas. Fase de interrelación. Realizar la toma de contacto. Intercambiar las primeras opiniones. Llegar a propuestas concretas. Hacer concesiones. Fase de cierre y acuerdo. Obtener los resultados esperados. Tipos de cierre.

Unidad Didáctica 3:

LAS PERSONAS. La persona "versus" el problema. Los estilos de negociación. La relación entre problema y persona. La actitud competitiva y la solución de problemas. El punto de vista en los conflictos personales. La influencia de la implicación personal en los resultados. El descubrimiento de los propios intereses. La búsqueda de alternativas. La creación de alternativas creativas. El negociador eficaz. La planificación de la negociación. La reunión. La revisión de la negociación.

Unidad Didáctica 4:

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN.

Comunicación interpersonal. Los elementos de la comunicación. El proceso de la comunicación. La apariencia personal. Los sentidos en la comunicación. Técnicas de comunicación que mejoran la negociación. La sintonía en la comunicación. El lenguaje del cuerpo. Los sistemas representativos. La escucha activa. Medios de influencia en la negociación. La proyección en un futuro positivo. El uso de la metáfora. El reencuadre de las creencias.

Unidad Didáctica 5:

LANEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS.

Factores estratégicos. Relación de fuerzas. Márgenes de negociación. Estrategia del "camino de la razón". Etapas del camino de la razón. Actuación ante tácticas tramposas. Tipos de tácticas tramposas. Consejos generales para establecer contratácticas.

Unidad Didáctica 6:

LA NEGOCIACIÓN, ENFOQUE DESDE LA VENTA.

La negociación: enfoque desde la venta. Definir el objetivo: ¿qué quiero vender? Conocer la población: ¿a quién quiero vender? Analizar el entorno: ¿dónde quiero vender? Diseñar la estrategia: ¿cómo pretendo vender? El punto de vista del comprador. Negociación de una entrevista. Desarrollo de la entrevista de venta. Evaluar los resultados: ¿cómo ha funcionado? Conclusiones.