

Técnicas de negociación y comunicación efectiva

El inconscientemente, todos los días, a todas horas, negociamos: ¿Dónde vamos hoy, al cine o al teatro? ¿Cuál será el mejor colegio para los niños? ¿Podemos conseguir mejoras para los trabajadores? ¿Será posible que me aumenten el sueldo? Seremos capaces de responder preguntas como estas y muchas otras al finalizar este curso, con la garantía de que nuestra respuesta será mejor que la que ofreceríamos en este momento.

Aprenderemos las características de los oponentes que tenemos delante; descubriremos el valor de la información, los poderes que aparecen en el juego; definiremos nuestros objetivos; sabremos cómo hay que llevar una negociación, qué propuestas hay que presentar y cómo, encontraremos trucos y tácticas empleadas para conseguir el mejor resultado posible, y muchos e interesantes temas.

Temario

Duración: 60 horas

MÓDULO 1: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar, los poderes y análisis de las partes

La negociación
Los poderes al negociar
Análisis de las partes

Cooperar o competir

Cooperar o competir
La cooperación
La competición

La importancia de la comunicación. Comunicación verbal

Comunicación, aspectos generales
Axiomas en la comunicación
Elementos de la comunicación
Tipos de comunicadores
La comunicación verbal

La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL

Comunicación no verbal
PNL al negociar

Inteligencia emocional y negociación+

Las emociones
La comunicación y su poder
Comunicación y trabajo

Habilidades y negociación

¿Cuándo se pueden aplicar las habilidades sociales?
Habilidades sociales más interesantes: la asertividad
Habilidades sociales más interesantes: la escucha activa
Habilidades sociales más interesantes: la empatía

Visión, misión, objetivos e información. Estrategias

La visión
La misión
Los objetivos
La información
Estrategias, tácticas y recomendaciones

El encuentro y el sondeo

El encuentro
El sondeo

Las propuestas, paquetes e intercambios

Las propuestas
Paquetes e intercambios
El intercambio

Decisiones finales y cierre. La post-negociación

Decisiones finales y cierre
La post negociación

Mediación y arbitraje

La mediación
El arbitraje
Los tribunales
La negociación colectiva

MÓDULO 2: COMUNICACIÓN EFICIENTE

Comunícate con eficacia

Teoría de la asertividad

Comportamiento asertivo

Aumenta tu eficacia en situaciones conflictivas

Cómo manejarse con diferentes tipos de personas