

# 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**