

Categorías: Habilidades

### OBJETIVOS

- Comprender las bases básicas del pensamiento estratégico
- Aprender técnicas innovadoras para desarrollar objetivos claramente definidos
- Explorar como se pueden crear soluciones ganador-ganador mediante el uso eficaz del diálogo
- Mejorando tu capacidad para escuchar y comprender opiniones divergentes
- Utilizando estrategias no verbales para mejorar la influencia en el proceso de negociación
- Aplicando herramientas avanzadas para solucionar problemas complejos
- Desarrollando tu habilidad para llevarte bien con los demás

### CONTENIDOS

#### **Negociación Eficaz y Resolución de Conflictos**

##### **Los 6 Elementos de una Negociación**

- Introducción del curso
- ¿Que entendemos por Negociación?
- Elementos de la Negociación
- Elementos de la negociación: los intereses
- Elementos de la negociación: las opciones
- Elementos de la negociación: las alternativas
- Elementos de la negociación: la legitimidad
- Elementos de la negociación: la comunicación
- Elementos de la negociación: los compromisos

##### **Características Esenciales de una Negociación**

- Características de una Negociación

##### **Preparando la Negociación**

- Preparación de una Negociación
- Ampliación- Plan Estratégico de Negociación
- El Punto de Partida en una Negociación

##### **El Estilo de Negociación**

- La posición negociadora: dureza o suavidad
- Las concesiones en una Negociación
- Ampliación- Los estilos de negociación

##### **El Factor Emocional en una Negociación**

- El factor emocional en una Negociación
- La Guerra Psicológica en la Negociación

##### **Gestión Constructiva de Conflictos**

- ¿Que es un conflicto?
- El conflicto dentro de las Organizaciones
- El conflicto como imán de otros conflictos
- Perspectiva desde la que se aborda un conflicto

El origen de los conflictos

Fases de un conflicto

Las primeras fases de un conflicto

- Las fases intermedias y finales de un conflicto
  - El desencadenamiento de los conflictos
  - La vision del conflicto que tienen las partes
- 

### **Las 5 estrategias para abordar un conflicto**

- Cuando aplicar cada estrategia
- La resolucion de los conflictos