

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

- Entender como identificar los objetivos y prioridades individuales
- Aprender tácticas efectivas para conectar tu postura con las necesidades del otro
- El manejo adecuado del poder durante una negociación
- La práctica para desarrollar habilidades como escucha activa, concentración y respuestas positivas
- Desarrollando estrategias personales creativas para resolver conflictos

CONTENIDOS

UNIDAD 1.- 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

Videoejercicio - El caso de Oren Klaff I

UNIDAD 2.- Características Esenciales de una Negociación

Características de una Negociación

UNIDAD 3.- Preparando la Negociación

Preparación de una Negociación

Ampliación- Plan Estratégico de Negociación

El Punto de Partida en una Negociación

Punto de partida en una Negociación

Definir el punto de partida en una Negociación

Videoejercicio - El caso de Oren Klaff II

UNIDAD 4.- El Estilo de Negociación

La posición negociadora: dureza o suavidad

Las concesiones en una Negociación

Ampliación- Los estilos de negociación

