

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

1. Introducir al alumno en el concepto de negociación, haciendo hincapié en la idea de la misma como proceso y mostrar las negociaciones más habituales del ámbito laboral con sus diferentes connotaciones y escenarios.2. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.3. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.4. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.5. Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos.

CONTENIDOS

Unidad 1. Entorno laboral.1.Qué es negociar.2. El proceso de la negociación. 2.1 Fase de preparación. 2.2 Fase de negociación. 2.3 Fase de cierre. 3.Negociaciones en el ámbito laboral.4. Negociaciones no presenciales.Unidad 2. Objetivos.1.El resultado de una negociación.2.Cómo debe ser un objetivo.3.Dimensiones en una negociación.4.El MAPAN y la ZOPA.Unidad 3. Estrategia.1.Negociar en tres dimensiones.2.Tipos de negociación.3.El método Harvard.Unidad 4. Tácticas.1.Introducción a las tácticas negociadoras.2.Tácticas de presión.3.Tácticas posicionales.Unidad 6. El cierre de una negociación.1.El cierre de la negociación.2.La formalización del acuerdo.3.Ejecución y seguimiento del acuerdo.

