

Curso de Aprender a Negociar

- 50 horas

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 éstas y muchas otras al finalizar este curso, con la garantía de que nuestra respuesta será más correcta 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 sacar el mejor resultado posible, y muchos e interesantes temas.

Dirigido a:

Este curso está dirigido a todas aquellas personas que quieran mejorar las decisiones que toman diariamente. Desde oficinistas hasta encargados de fábricas; desde gerentes de grandes organizaciones hasta peones en busca de un sueldo mejor. A todos nos ayuda conocer, siguiendo unos sencillos y constructivos pasos, la mejor solución posible ante un determinado problema.

Objetivo

Aunque no nos demos cuenta, nos pasamos el día entero negociando: en el trabajo, en nuestra vida familiar, social, etc.

Este curso propone que todas aquellas personas que estén interesadas en controlar sus decisiones, lo hagan basándose en un control mayor de dicha decisión.

Con el diálogo y la negociación proponemos solucionar diferentes situaciones, incluyendo problemas, mediante vías creativas y constructivas; asegurando así que, al finalizar este curso, las decisiones que los alumnos tomen serán más acertadas.

Requisitos:

Los propios para usar la plataforma.

Temario:

1. Negociar

- TEMA 1. LA NEGOCIACIÓN
- Introducción
- ¿Qué es negociar?
- Las influencias.
- El origen y el final.
- Resumen.

2. Los poderes

- TEMA 2. LOS PODERES
- Introducción
- Tipos de poder.
- Intereses-Necesidades-Poder.
- Resumen.

3. Análisis de las partes

- TEMA 3. ANÁLISIS DE LAS PARTES
- El proceso negociador y su interactividad y dinamismo.
- Características de las partes.
- Otras características dentro de las partes enfrentadas.
- Algunos de los estilos utilizados para gestionar un conflicto.
- Las habilidades personales en la negociación.
- Modos de comportamiento en la negociación.

4. Cooperar o competir

- TEMA 4. COOPERAR O COMPETIR.
- Introducción.
- Análisis de las tensiones.
- Cooperar y/o competir.
- Saber preparar una negociación competitiva.

- Saber preparar una negociación cooperativa.
- Las interacciones entre las partes nos llevan a tres tipos de negociaciones.
- Resumen.

5. La cooperación

- TEMA 5. LA COOPERACIÓN
- Saber preparar una negociación cooperativa.
- Dilemas dentro de la negociación.
- La negociación por principios.
- Brainstorming o tormenta de ideas.
- Resumen.

6. La competición

- TEMA 6 LA COMPETICIÓN.
- Introducción.
- Saber preparar una negociación competitiva.
- Objetivo: El trozo más grande del pastel.
- Cómo proceder en la negociación.
- El análisis transaccional.
- La asertividad.
- Resumen.

7. Visión, misión, objetivos e información

- TEMA 7. LA VISIÓN, LA MISIÓN, LOS OBJETIVOS Y LA INFORMACIÓN
- La visión
- La misión.
- Los objetivos.
- La información.
- Resumen.

8. El encuentro

- TEMA 8 EL ENCUENTRO.
- Introducción.
- Consejos para iniciar con buen pie la negociación.

- Punto de encuentro.
- Resumen.

9. El sondeo

- TEMA 9. EL SONDEO.
- Introducción.
- Características generales de esta fase.
- El marco común.
- Sondeo de las partes.
- La comunicación ha de ser efectiva.
- Los canales receptores.
- Las omisiones, distorsiones y generalizaciones.
- Sincronización y confianza mutua.
- El sondeo en sí.
- Resumen.

10. Las propuestas

- TEMA 10. LAS PROPUESTAS.
- Las propuestas.
- La agenda.
- Soluciones.
- El lenguaje en las propuestas.
- Propuestas condicionales.
- ¿Firmeza o flexibilidad?
- La apertura.
- Presentación de propuestas.
- Recepción de propuestas.
- Descansos.
- Resumen.

11. Paquetes e intercambios

- TEMA 11 PAQUETES E INTERCAMBIOS.
- Paquetes.
- El intercambio.

- Resumen.

12. Decisiones finales y cierre

- TEMA 12. DECISIONES FINALES Y CIERRE.
- Desbloquear una negociación.
- El pre-cierre.
- El cierre.
- Tipos de cierre.
- Resumen.

13. La post-negociación

- TEMA 13. LA POST-NEGOCIACIÓN.
- La despedida.
- Tácticas de presión al llegar a un acuerdo.
- Relaciones entre las partes.
- Resumen.
- Resumen general.

14. Mediación y arbitraje

- TEMA 14. MEDIACIÓN Y ARBITRAJE.
- Introducción.
- La mediación.
- El arbitraje.
- Los tribunales.
- La negociación colectiva.
- Resumen.

15. Estrategias, tácticas y recomendaciones

- TEMA 15: ESTRATEGIAS, TÁCTICAS Y RECOMENDACIONES.
 - Introducción.
 - Estrategias y tácticas de negociación.
 - Estrategias de negociación.
 - Cómo elegir las tácticas en la negociación.
 - Premisas y características de las tácticas.
 - Algunas de las tácticas más comunes.
-

- Otras tácticas.
 - Resumen.
-

¿Cómo empezar?

Si quieres hacer uno de nuestros cursos basta con que solicites la inscripción, para ello debes rellenar el formulario de inscripción e indicar una dirección de e-mail en la que recibirás tus datos de acceso, nombre de usuario y contraseña, el envío de los datos es inmediato. (Debes prestar atención a la carpeta de spam ya que algunos filtros antispam podrían filtrar este correo).

Si el curso te gusta puedes realizar el pago durante el proceso de inscripción o en cualquier momento dentro del aula virtual. El pago lo puedes hacer con tarjeta Visa, PAYPAL o realizando una transferencia y enviando posteriormente el justificante de la misma. Una vez realizado el pago podrás acceder a todas las lecciones, siempre de una forma secuencial.

Diploma

Los alumnos que hayan completado el curso, recibirán mediante correo electrónico un certificado de realización en formato PDF firmado digitalmente por Euroconsulting Plataforma de Formación, con indicación del número de horas, el temario, las fechas de inicio y finalización, etc.