

# Técnicas de Negociación

**30 Horas**

## **Temario**

- Negociar, los poderes y análisis de las partes
  - La negociación, los poderes y el análisis de las partes
  - La negociación
  - Introducción
  - ¿Qué es negociar?
  - Las influencias
  - El origen y el final
  - Los poderes al negociar
  - Introducción
  - Tipos de poder
  - Intereses-Necesidades-Poder
  - Intereses
  - Necesidades
  - El poder
  - 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
  - La habilidades personales en la negociación
  - Habilidades conceptuales
  - Habilidades de comunicación
  - Habilidades sociales

- Modos de comportamiento en la negociación
  - Resumen
- Decisiones finales y cierre. La post-negociación
  - Decisiones finales y cierre. La post-negociación
  - Decisiones finales y cierre
  - Desbloquear una negociación
  - El pre-cierre
  - Sorpresas que podemos dar o recibir
  - El cierre
  - Tipos de cierre
  - La post-negociación
  - La despedida
  - Tácticas de presión al llegar a un acuerdo
  - Relaciones entre las partes
  - Post-negociación elementos de interés
  - Resumen
- Las propuestas, paquetes e intercambios
  - Las propuestas, paquetes e intercambios
  - Las propuestas
  - Introducción
  - La agenda
  - Soluciones
  - El lenguaje en las propuestas
  - Propuestas condicionales
  - ¿Firmeza o flexibilidad?
  - La apertura
  - Presentación de propuestas

- Recepción de propuestas
- Descansos
- Paquetes e intercambios
- ¿Qué es un paquete?
- Reglas
- Cuestiones a tener en cuenta, en el tema
- ¿Es el momento de presentar un paquete? ¿Veo suficientes movimientos?
- El intercambio
- Las condiciones en las concesiones
- Unir los problemas
- Resumen
- El encuentro y el sondeo
  - El encuentro y el sondeo
  - El encuentro
  - Introducción
  - Consejos para iniciar con buen pie la negociación
  - Punto de encuentro
  - Entrar en la sala
  - Dónde hay que sentarse
  - El sondeo
  - Introducción
  - Características generales de esta fase
  - El marco común
  - Sondeo de las partes
  - La otra parte
  - La comunicación ha de ser efectiva
  - Los canales receptores

- Las omisiones, distorsiones y generalizaciones
- Sincronización y confianza mutua
- El sondeo en sí
- Resumen
- Visión, misión, objetivos e información. Estrategias
  - Visión, misión, objetivos e información. Estrategias
  - La visión
  - La misión
  - Los objetivos
  - Los objetivos
  - La banda de objetivos
  - La información
  - Estrategias, tácticas y recomendaciones
  - Introducción
  - Estrategias y tácticas de negociación
  - Definiciones
  - Estrategias de negociación
  - Cómo elegir las tácticas en la negociación
  - Premisas y características de las tácticas
  - Algunas de las tácticas más comunes
  - Escuchar
  - Demasiado caro
  - El regateo
  - Ofertas mejores
  - Salami
  - El bueno y el malo
  - Autorización para negociar

- Hechos consumados
- Otras tácticas
- Resumen
- Habilidades y negociación
  - Las habilidades sociales y la negociación
  - Introducción
  - ¿Cuándo se pueden aplicar las habilidades sociales?
  - Las críticas, emisión
  - Recomendaciones a seguir
  - Recomendaciones verbales y no verbales
  - Verbales
  - No verbales
  - Las críticas, recepción
  - El desacuerdo
  - Recomendaciones a seguir
  - Recomendaciones verbales
  - Habilidades sociales, ventajas durante la gestión de conflictos y posteriormente
  - Habilidades sociales más interesantes: la asertividad
  - La asertividad
  - Aspectos principales de una conducta asertiva
  - Derechos relacionados con la asertividad
  - Derechos asertivos
  - Receta-ideario para ganar asertividad
  - Técnicas asertivas
  - Disco rayado
  - Banco de niebla
  - Acuerdo parcial, asertivo o aserción negativa

- Asertividad positiva
  - Yo
  - Aplazamiento asertivo
  - Ignorar
  - Técnica para procesar el cambio
  - La pregunta asertiva
  - Asertividad empática
  - Asertividad progresiva
  - Asertividad confrontativa
  - Enunciados en primera persona
  - Interrogación negativa
  - ¿Para qué un entrenamiento asertivo?
  - ¿Cómo es un entrenamiento asertivo?
  - Habilidades sociales más interesantes: la escucha activa
  - ¿Por qué es importante escuchar activamente?
  - ¿Cómo se practica la escucha activa?
  - Escucha activa: el proceso
  - Los enemigos de la comunicación desde el punto de vista de la Escucha Activa
  - Lo que no debemos hacer
  - Barreras para la escucha activa
  - La escucha activa, el lenguaje verbal y el lenguaje no verbal
  - El lenguaje verbal
  - El lenguaje no verbal
  - Claves para una Escucha Activa eficaz
  - Habilidades sociales más interesantes: la empatía
  - Resumen
- Inteligencia emocional y negociación

- Inteligencia emocional y negociación
- Introducción
- Teoría de las inteligencias múltiples
- Las emociones
- Nuestras emociones comunican
- Emociones y relaciones sociales
- Evolucionando con las emociones
- Alegría
- Tristeza
- Rabia
- Miedo
- Angustia
- Asco
- Interés
- Enojo
- ¿Muestro mis emociones o no?
- Emociones simples, emociones complejas
- Positivo, negativo o relativo
- Las competencias emocionales
- Autoconciencia
- Autorregulación
- Motivación
- Empatía
- Destrezas sociales
- La comunicación y su poder
- Comunicación y trabajo
- ¿Influyen las emociones en mi trabajo?

- Resumen
- La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL
  - La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL
  - Comunicación no verbal
  - Introducción
  - Importancia de la comunicación no verbal
  - Kinesia
  - Postura corporal
  - Los gestos
  - Expresión facial
  - La mirada
  - La sonrisa
  - Paralingüística
  - Proxémica
  - Un buen lenguaje corporal
  - PNL al negociar
  - Programación neurolingüística. PNL. Introducción
  - La realidad
  - Los canales
  - El calibrado
  - Vamos a ver las más interesantes
  - Hacia una comunicación más eficaz. La meta-programación
  - El ancla, nuestros recursos y los mapas mentales
  - El ancla
  - Resumen
- La importancia de la comunicación. Comunicación verbal
  - Comunicación. La comunicación verbal

- Comunicación, aspectos generales
- Comunicación, emociones y negociación
- Axiomas en la comunicación
- Elementos de la comunicación
- Emisor
- Receptor
- Mensaje
- Código
- Canal
- Feedback
- Contexto
- Tipos de comunicadores
- La comunicación verbal
- Habilidades comunicativas
- Técnicas de comunicación
- Resumen
- Cooperar o competir
  - Cooperar o competir
  - 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 diversos tipos de negociaciones
  - La cooperación
  - Saber preparar una negociación cooperativa

- Dilemas dentro de la negociación
- El dilema del prisionero
- El dilema del negociador
- La negociación por principios
- Brainstorming o tormenta de ideas
- La competición
- Introducción
- Saber preparar una negociación competitiva
- Objetivo: El trozo más grande del pastel
- Cómo proceder en la negociación
- El análisis transaccional
- Las transacciones más usuales en el Análisis Transaccional
- Qué hacer con un negociador difícil
- Resumen
- Mediación y arbitraje
  - Mediación y arbitraje
  - Introducción
  - La mediación
  - El arbitraje
  - El árbitro y su papel
  - Las cámaras de comercio y el arbitraje
  - Los tribunales
  - La negociación colectiva
  - Resumen