

ADGD257PO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este Curso ADGD257PO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD257PO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.

Categorías: [Administración y Gestión](#), [Administración y Oficinas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	60 h
Modalidad	Online

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

1. Introducción
2. Antecedentes o conceptos de negociación
3. La negociación desde el punto de vista psicológico
4. El espacio de negociación
5. Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación
6. Acciones posibles de Negociación
7. El origen del conflicto
8. La actitud ante el conflicto
9. Cómo actuar en caso de conflicto
10. Las disputas
11. Tratamiento de las disputas
12. Negociación entre productividad y mejora del servicio.
13. Motivación para el cambio
14. Los conflictos jurídicos: los pleitos
15. Plan estratégico de negociación
16. El Comportamiento en la Negociación
17. Actitudes y posturas positivas
18. El principio de Dar/Recibir
19. Cómo influenciar a la otra parte
20. Motivar
21. Condicionar
22. Manipular
23. Descripción del principio Dar-Recibir

24. Definición de roles dentro del proceso de negociación.
25. La Persuasión
26. La introducción
27. La coacción
28. La incitación
29. La instrucción
30. La persuasión
31. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación
32. Intentar evitar la negociación
33. Estar preparados
34. Que la otra parte sea la que haga el trabajo
35. Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
36. Que compitan ellos
37. Dejémoslos cierto margen de maniobra
38. Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
39. Escuchemos en vez de hablar
40. Mantengámonos en contacto con sus expectativas
41. Que se familiaricen con nuestras grandes ideas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Análisis de las Fases de Negociación
2. Paso 1: Conocerse
3. Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
4. Paso 3: Inicio del proceso
5. Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo
6. Paso 5: Reevaluación y concesión
7. Paso 6: Acuerdo de principio
8. Herramientas: Negociando el Precio
9. Introducción
10. Presentación del precio
11. Cuando nos presenten el precio
12. El sentido de la oportunidad
13. Cómo tratar las objeciones al precio
14. Presentación práctica de un precio
15. Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
16. Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno
17. Herramientas: El Proceso de Negociación (I)

18. Prenegociación: consejos para el negociador
19. Posicionamiento
20. Argumentación
21. Herramientas: El Proceso de Negociación (II)
22. Cesión/prueba
23. Acuerdo
24. Seguimiento
25. La PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS

