Negociación

Modalidad:

e-learning con una duración 28 horas

Objetivos:

Buscando un acuerdo Ganar/Ganar

Objetivos

Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas.
Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

Contenidos:

UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales

1.1. ¿Qué es la negociación?

1.2. Elementos fundamentales de la negociación

1.3. Tipos de negociación

1.4. ¿Qué, cómo, dónde, cuándo y con quién negociamos?

1.5. El rol del negociador

1.6. Ventajas e inconveniente de la negociación

CL. Laguna del Marquesado Nº 10
28021 - Madrid
910 382 879
cursos@ceinla.com
www.ceinla.com

UD2. El proceso de la negociación

2.1. Los estilos de negociación

2.2. Las etapas de la negociación

2.3. El método de negociación

2.4. La gestión de las objeciones

UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador

3.1. Competencias Transversales

3.2. Organización y planificación

3.3. Comunicación verbal y no verbal

3.3. Escucha activa y feedback

3.4. Inteligencia emocional

3.5. Persuasión e influencia

3.6. Seguridad y confianza

UD4. Estrategias y técnicas de negociación

4.1. Preparar la negociación

4.2. Estrategias de negociación: ataque y defensa

4.3. Técnicas de negociación

CL. Laguna del Marquesado Nº 10
28021 - Madrid
910 382 879
cursos@ceinla.com
www.ceinla.com

4.4. Claves para una buena negociación

CL. Laguna del Marquesado Nº 10
28021 - Madrid
910 382 879
cursos@ceinla.com
www.ceinla.com