



Técnicas de negociación

Negociar forma parte de numerosas situaciones profesionales: cerrar acuerdos, gestionar proveedores, resolver diferencias o coordinar intereses. Este curso proporciona herramientas para preparar y conducir una negociación de manera estructurada y eficaz.

Código Acción: ADGD257PO

Familia profesional: Administración y gestión

Área profesional: Administración y auditoría

Duración: 60 horas

Módulos: 3 grandes bloques

Modalidad: Presencial / Teleformación



Especialmente indicado para:

Profesionales de ventas, compras, dirección, gestión de equipos, atención a clientes y cualquier puesto que requiera negociar acuerdos, condiciones o soluciones.

¿Qué mejora aporta este curso?

Ayuda a afrontar las negociaciones con una estrategia clara, defender intereses sin deteriorar las relaciones y aumentar las posibilidades de alcanzar acuerdos satisfactorios.

Necesidades de formación que cubre:

Permite comprender los principios de la negociación, mejorar la capacidad de influencia y persuasión y aplicar técnicas para preparar, desarrollar y cerrar acuerdos.

Objetivos:

- Comprender los fundamentos de la negociación.
- Analizar situaciones y conflictos negociables.
- Mejorar la capacidad de persuasión.
- Preparar una estrategia negociadora.
- Conocer las distintas fases de negociación.
- Aplicar tácticas y contratácticas.
- Mejorar la gestión de concesiones y acuerdos.

Contenidos:

Unidad 1. Situaciones, conducta y maniobras en la negociación

- Conceptos y escenarios de negociación.
- Conflictos y disputas.
- Comportamiento negociador.
- Persuasión.
- Principios fundamentales.

Unidad 2. Fases y procesos de la negociación

- Preparación y desarrollo de la negociación.
- Identificación de objetivos y necesidades.
- Posicionamiento.
- Concesiones.
- Herramientas para negociar el precio.
- Proceso de negociación.

Unidad 3. Tácticas y contratácticas

- Principales tácticas.
- Estrategias defensivas.
- Contratácticas.
- Aplicación práctica.