

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFICAZ Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS 2.0

10  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

La negociación es una actividad que se manifiesta en todas las relaciones importantes de una organización. Es una actividad vital y estratégica que, por un lado, permite obtener mejores resultados y, por otro, permite solucionar en forma más eficiente problemas o disputas dentro de las relaciones con terceros

En este curso se presentan algunas de las principales herramientas que nos ayudarán a desarrollar nuestras habilidades de negociación, complementándose con un gran número de sugerencias, ideas, prácticas e incluso recetas, que lo convierten en el más completo programa de formación para convertirse en un experto en el ámbito de la negociación.

## OBJETIVOS

Comprender e identificar los elementos fundamentales de la negociación de los acuerdos. Analizar el origen y causas de los conflictos, así como el impacto interno y externo desde diferentes perspectivas. Ser capaces de reconocer los intereses de las partes en una negociación y sobre esa base buscar opciones que satisfagan las pretensiones de ambas. Comprender y aplicar el concepto fundamental de la negociación de los acuerdos, esto es, el arte de solucionar problemas de manera conjunta entre las partes negociadoras.

## CONTENIDOS

UNIDAD 1 - INTRODUCCIÓN DEL CURSO

UNIDAD 2 - LOS 6 ELEMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN: ¿Qué entendemos por Negociación? - Elementos de la Negociación - Elementos de la negociación: los intereses - Elementos de la negociación: las opciones - Elementos de la negociación: las alternativas - Elementos de la negociación: la legitimidad - Elementos de la negociación: la comunicación - Elementos de la negociación: los compromisos.

UNIDAD 3 - CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DE UNA NEGOCIACIÓN: Actividad Roleplay: Claves de una Negociación Eficaz.

UNIDAD 4 - PREPARANDO LA NEGOCIACIÓN: Preparación de una Negociación - Ampliación- Plan Estratégico de Negociación - Definir el punto de partida en una negociación - Punto de partida en una Negociación - Definir el punto de partida en una Negociación.

UNIDAD 5 - EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN: La posición negociadora: dureza o suavidad - Las concesiones en una Negociación - Ampliación- Los estilos de negociación.

UNIDAD 6 - EL FACTOR EMOCIONAL EN UNA NEGOCIACIÓN

UNIDAD 7 - LA GUERRA PSICOLÓGICA EN LA NEGOCIACIÓN: Actividad: La Negociación. Lecciones desde el Deporte de Alto Rendimiento, por Pedro García Aguado - Caso Práctico Negociación.

UNIDAD 8 - GESTIÓN CONSTRUCTIVA DE CONFLICTOS: Introducción a Gestión de Conflictos - ¿Qué es un conflicto? - Fases de un conflicto - El desencadenamiento de los conflictos - La visión del conflicto que tienen las partes - El conflicto dentro de las Organizaciones - La resolución de los conflictos - Actividad Roleplay: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo - Actividad Roleplay: la forma de enfrentar los conflictos - Actividad - Diagnostica tu estilo de gestión de conflictos.