

ONA10170 Técnicas de negociación (10 horas)

Objetivos:

Adquirir las pautas claves para conducir una negociación de manera eficaz y servirse de la misma para alcanzar beneficio.

Conocer las técnicas y estrategias más adecuadas para elaborar un plan de negociación.

Poner en práctica de manera exitosa las distintas técnicas de negociación.

Índice:

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.CONCEPTOS BÁSICOS

1.1.Introducción a la negociación

1.2.El proceso de la negociación

1.3.Fuerza

1.4.Necesidad

1.5.Margen de Maniobra, Coherencia y Preparación del terreno

1.6.Desvelamiento

1.7.Mantener el contacto

2.PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

2.1.Introducción

2.2.Fase de Información

2.3.Fase de Análisis

2.4.Plan de Negociación

3.TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

3.1.Introducción

3.2.Comportamiento

3.3.Motivar a la otra parte

3.4.Hablar de lo malo

3.5.Comportamiento manipulador

3.6.Techo

3.7.Tiempo

3.8.Distancia

3.9.Primer Oferta

4.DINÁMICA DE LAS EXIGENCIAS

4.1.Introducción

4.2.Exigencias

4.3.Concesiones

4.4.Puntos Muertos

4.5.Agotamiento

5.CIERRE DE ACUERDO

5.1.Técnicas de acercamiento al cierre

5.2.Petición Sorpresiva

5.3.Actas