

# NEGOCIAR CON ÉXITO

Cómo lograr los mejores resultados en una negociación

## INTRODUCCIÓN

Si observamos detenidamente nuestra vida, es una constante negociación, por ello hemos de ser capaces de hacerlo con garantías de éxito, ya que de ello obtendremos los éxitos profesionales y personales.

## OBJETIVOS

- Conocer las técnicas actuales de la negociación en los diferentes ámbitos profesionales.
- Adquirir destreza en la puesta en marcha de dichas técnicas.

## DURACIÓN

8 horas, que se desarrollarán durante una jornada laboral.

## DESTINATARIOS

- Personas que por su actividad profesional tienen que realizar negociaciones.
- Todas aquellas personas que estén interesadas en la temática de la acción formativa.

## CONTENIDOS

- Introducción
- Concepto de negociación
- Cuándo necesitamos negociar
- Definir los objetivos de la negociación
- Estilos de negociación
- Lucha vs. Negociación
- El contexto de la negociación
- La importancia de conocer a la otra parte
- Fases de una negociación
- Planificación de la negociación
- El proceso de la negociación
- Las variables
- Términos de relevancia en una negociación
  - Compromiso
  - Victoria
  - Táctica
  - Confianza
  - El silencio
  - Conflicto
  - Percepción
  - Comunicación
  - Escucha activa
  - Acuerdo
  - Cabos sueltos
  - Límites
  - Puntos fuertes
  - Puntos débiles
- Mejor alternativa para el acuerdo negociado
- Frases para reflexionar
- Minidebates
- Casos prácticos

## METODOLOGÍA

Para esta acción formativa se ha diseñado una metodología participativa (taller), donde formador y asistentes trabajarán sobre los contenidos y casos prácticos, con el objetivo de aprender a innovar en formación.

Por ello la participación activa de los asistentes es imprescindible.

## MATERIALES

Los asistentes a esta acción formativa recibirán el siguiente material:

- Presentación de la acción formativa
- Breve manual de contenidos
- Casos prácticos
- Referencias Web y bibliográficas de interés

## OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

Una mala actuación en una negociación puede ocasionar cambios en nuestras vidas, por ello debemos ser capaces de situarnos en la negociación en las mejores condiciones posibles, y saber ejecutar las mismas de la mejor manera posible.

Como en toda la colección de acciones formativas de “Aplicar el sentido común a ...” la principal idea es observar, pensar y aplicar el sentido común en tal desempeño.