

## **EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN.**

### **OBJETIVOS:**

El curso se plantea los siguientes objetivos:

1. Diferenciar los estilos de negociación.
2. Identificar las habilidades directivas que mejoran la negociación.
3. Adquirir habilidades de negociación para mejorar los resultados.

### **CONTENIDOS:**

#### **1.NEGOCIACION: CONCEPTO Y SIGNIFICADO.**

- 1.1.Características de la negociación.
- 1.2.Tipos de negociación.
- 1.3.Concepto de negociación.
- 1.4.Elementos de la negociación.

#### **2.ESTILOS DE NEGOCIACIÓN**

- 1.1.Estilos de negociación; conocer nuestros puntos fuertes y debiles
- 1.2.Identificar al cliente
- 1.3.Adaptar el estilo a las diferentes partes de la negociación

#### **3.NEGOCIACIÓN: ESTRATEGIAS Y TACTICAS.**

- 2.1.Diferencias entre estrategias y tácticas.
- 2.2.Estrategias de la negociación.
- 2.3.Tipos de estrategias.
- 2.4.Importancia de la estrategia.
- 2.5.Tácticas negociadoras.
- 2.6.Errores a evitar en la negociación.
- 2.7.Razones para utilizar las tácticas de negociación.
- 2.8.Tipos de tácticas
- 2.9.Negociación eficaz
- 2.10.Fases de la negociación.
- 2.11.Fijación de objetivos.
- 2.12.Estudio del entorno.
- 2.13.Fijación de estrategias y tácticas.

#### **4.HABILIDADES DEL NEGOCIADOR.**

- 3.1.Leyes de la comunicación.
- 3.2.Comunicación verbal.
- 3.3.Comunicación no verbal.
- 3.4.Efecto Pigmalión.
- 3.5.Escucha activa.
- 3.6.Empatía y asertividad.
- 3.7.Personalidad del negociador.
- 3.8.Cualidades esenciales del buen negociador.
- 3.9.Comportamiento de los negociadores.

#### **5.NEGOCIACION POSITIVA.**

- 4.1.Establecimiento de acuerdos satisfactorios.
- 4.2.Obstáculos a la negociación.
- 4.3.Pasos para negociar positivamente.
- 4.4.La mediación.