

65

EFFECTIVIDAD DIRECTIVA**ADAPTACIÓN PRODUCTIVA
AL ENTORNO Y GESTIÓN
DEL CAMBIO****DURACIÓN: 16 h****TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
EFICACES**

400-922-061

A QUIÉN VA DESTINADO

Cualquier profesional que tenga que desarrollar un tipo de negociación (interna o externa) dentro de sus cometidos.

OBJETIVO GENERAL

Aplicar las técnicas y principios básicos de un proceso de negociación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un proceso de negociación: sus etapas y las actividades que hay que realizar en cada una de ellas.
- Identificar las diferentes estrategias y tácticas de negociación, con sus ventajas, inconvenientes e indicaciones de uso.
- Identificar los comportamientos que facilitan y dificultan una negociación y las habilidades que deben desarrollarse para negociar con éxito.
- Analizar el estilo de negociación propio, determinando qué aspecto del mismo es necesario potenciar y/o modificar.

CONTENIDOS

- La esencia de la negociación.
- Tipos de negociación.
- Estrategias y tácticas.
- El proceso de negociación.
- Habilidades y actitudes necesarias en la negociación.

COMPETENCIAS RELACIONADAS

Flexibilidad, Autoconfianza, Integridad, Identificación con la compañía, Pensamiento analítico, Pensamiento conceptual, Búsqueda de información, Orientación al logro, Iniciativa, Orientación al cliente, Comprensión interpersonal, Comprensión de la organización, Impacto e influencia, Desarrollo de interrelaciones.

CONTINUANDO SU DESARROLLO**PRESENCIAL**

- Mejora de la comunicación oral y escrita.
- Dirección eficaz de reuniones.

**E-LEARNING**

- Área de comunicación. Serie *Negociar para ganar: obtención de los resultados deseados*.