

NEGOCIACIÓN

REF: **K048**
HORAS: **8 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 DE CONTENIDOS

1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1. Introducción
- 1.2. El proceso de negociación

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. Primera oferta

4. DINÁMICA DE LAS EXIGENCIAS

- 4.1. Introducción
- 4.2. Exigencias
- 4.3. Concesiones
- 4.4. Puntos muertos
- 4.5. Agotamiento

5. CIERRE DEL ACUERDO

- 5.1. Técnicas de acercamiento al cierre
- 5.2. Petición sorpresiva
- 5.3. Actas