



Técnicas de negociación

Objetivos:

- Identificar los conocimientos fundamentales para ser un buen negociador.
- Seleccionar las estrategias y tácticas básicas para afrontar con un éxito una negociación.
 - Desarrollar la habilidad de negociación.
 - Especificar las técnicas concretas que faciliten la negociación.
 - Aplicar técnicas específicas para la mejora de la comunicación en los procesos de negociación.
 - Conocer características para ser un buen negociador.

Contenidos:

- Introducción a la negociación
- Negociación y sus fases.
- Formas de negociar.
- Estrategias y tácticas.
- Características del buen negociador.
- Flexibilidad y creatividad.
- Preparación
 - Requisitos de la preparación.
 - ¿Qué debemos conocer?
 - Objetivo de la negociación.
 - Fases del desarrollo de la negociación
 - Presentación de la oferta.
 - Discusión.
 - Intereses.
 - Argumentos.
 - Objeciones.
 - Bloqueos.
 - Comunicación efectiva en la negociación
 - Comunicación interpersonal.
 - Escucha activa.
 - Respuesta empática.
 - Asertividad.
 - Técnicas para mejorar la comunicación.
- Cierre
- Acuerdo.
- Seguimiento del acuerdo.
- Ruptura.

FORMACION INDUSTRIAL TELEMATICA



ESPECIALISTAS EN LA INDUSTRIA



FORMACION E-LEARNING

PERSONALIZADA IN COMPANY