

# NEGOCIACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN.

## Negociación en la Organización

### Objetivos

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de aplicar técnicas que les brinden la posibilidad de negociar en base a intereses y de manera colaborativa para obtener resultados ganar/ganar. Esto se refiere a que las partes dan importancia por igual tanto a sus metas e intereses, con el objetivo de llegar a un acuerdo que preserve la relación.

### Contenidos

#### Módulo 1: INTRODUCCIÓN A NEGOCIACIÓN

- ¿Qué es negociar?
- Fundamentos de la negociación.
- Intereses, conflicto y acuerdo.

#### Módulo 2: TIPOS DE NEGOCIACIÓN

- Distinguir la razón y contexto de la negociación
- Estrategia v/s tipo de negociación.
- Resultado esperado (ganar - ganar, ganar - perder, etc.) v/s tipo de negociación.

#### Módulo 3: ATRIBUTOS DEL NEGOCIADOR

- Tipos de Negociadores
- Cómo negociar
- Herramientas
- ¿Cómo persuadir positivamente?
- ¿El negociador influye en el resultado final?

#### Módulo 4: PREPARAR LA NEGOCIACIÓN

- Recopilar antecedentes.
- Establecer "márgenes" de negociación.
- Definición de estrategia.
- Definición de objetivos y alternativas.

#### Módulo 5: DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN

- Fases: Apertura y toma de contacto.
- Planteamiento.
- Generación de opciones.
- Tipos de preguntas.
- Lectura de la situación.
- Escucha activa.
- Argumentación.
- Manejo de objeciones.
- Comunicación no verbal.
- Identificar los intereses de la contraparte.



Todos nuestros cursos son moldeables y adaptables a las necesidades del cliente.