Técnicas de Negociación Eficaz y Resolución de Conflictos

Duración: 10.00 horas

Descripción

La negociación es una actividad que se manifiesta en todas las relaciones importantes de una organización. Es una actividad vital y estratégica que, por un lado, permite obtener mejores resultados y, por otro, permite solucionar en forma más eficiente problemas o disputas dentro de las relaciones con terceros.

En este curso se presentan algunas de las principales herramientas que nos ayudarán a desarrollar nuestras habilidades de negociación, complementándose con un gran número de sugerencias, ideas, prácticas e incluso recetas, que lo convierten en el más completo programa de formación para convertirse en un experto en el ámbito de la negociación.

Objetivos

- Comprender e identificar los elementos fundamentales de la negociación de los acuerdos.

- Analizar el origen y causas de los conflictos, así como el impacto interno y externo desde diferentes perspectivas.

- Ser capaces de reconocer los intereses de las partes en una negociación y sobre esa base buscar opciones que satisfagan las pretensiones de ambas.

- Comprender y aplicar el concepto fundamental de la negociación de los acuerdos, esto es, el arte de solucionar problemas de manera conjunta entre las partes negociadoras.

Contenidos

UNIDAD 1 - INTRODUCCIÓN DEL CURSO

UNIDAD 2 - LOS 6 ELEMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN

- ¿Qué entendemos por Negociación?
- Elementos de la Negociación
- Elementos de la negociación: los intereses
- Elementos de la negociación: las opciones
- Elementos de la negociación: las alternativas
- Elementos de la negociación: la legitimidad
- Elementos de la negociación: la comunicación
- Elementos de la negociación: los compromisos

UNIDAD 3 - CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DE UNA NEGOCIACIÓN

- Actividad Roleplay: Claves de una Negociación Eficaz

UNIDAD 4 - PREPARANDO LA NEGOCIACIÓN

- Preparación de una Negociación
- Ampliación- Plan Estratégico de Negociación
- Definir el punto de partida en una negociación
- Punto de partida en una Negociación
- Definir el punto de partida en una Negociación

UNIDAD 5 - EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN

- La posición negociadora: dureza o suavidad

- Las concesiones en una Negociación

- Ampliación- Los estilos de negociación

UNIDAD 6 - EL FACTOR EMOCIONAL EN UNA NEGOCIACIÓN

UNIDAD 7 - LA GUERRA PSICOLÓGICA EN LA NEGOCIACIÓN

- Actividad: La Negociación. Lecciones desde el Deporte de Alto Rendimiento, por Pedro García Aguado

- Caso Práctico Negociación

UNIDAD 8 - GESTIÓN CONSTRUCTIVA DE CONFLICTOS

- Introducción a Gestión de Conflictos

- ¿Qué es un conflicto?

- Fases de un conflicto

- El desencadenamiento de los conflictos

- La visión del conflicto que tienen las partes

- El conflicto dentro de las Organizaciones

- La resolución de los conflictos

- Actividad Roleplay: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo

- Actividad Roleplay: la forma de enfrentar los conflictos

- Actividad - Diagnostica tu estilo de gestión de conflictos