

Técnicas de negociación

60 horas de duración • **2 créditos ECTS**



Metodología
100% online



Hasta **100%**
bonificable



Doble
titulación



Sin requisitos
de acceso

CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X



Objetivos principales del curso

Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.



60 horas • 2 créditos ECTS

Válido en concursos-oposición, traslados, bolsas de contratación, oposiciones y plazas interinas.



Doble titulación:

- Diploma de Aprovechamiento de Femxa.
- Título certificado por la Universidad Nebrija*



Formación de calidad:

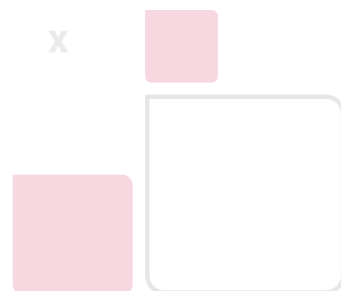
Metodología 100% online y tutor especializado.



X X X X X X X

Formación online (bonificable hasta el 100%)

X X X X X X



* Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.



Índice de contenidos

.....
¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1

SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN.

1.1. Introducción.

- Antecedentes o conceptos de negociación.
- La negociación desde el punto de vista psicológico.
- El espacio de negociación.
- Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación.

1.2. Acciones posibles de Negociación.

- El origen del conflicto.
- La actitud ante el conflicto.
- Cómo actuar en caso de conflicto.
- Las disputas.
- Tratamiento de las disputas.
- Negociación entre productividad y mejora del servicio.
- Motivación para el cambio.
- Los conflictos jurídicos: los pleitos.
- Plan estratégico de negociación.

1.3. El Comportamiento en la Negociación.

- Actitudes y posturas positivas.
- El principio de Dar/Recibir.
- Cómo influenciar a la otra parte.
- Motivar.
- Condicionar.
- Manipular.
- Descripción del principio Dar-Recibir.
- Definición de roles dentro del proceso de negociación.

- 1.4. La Persuasión.
 - La introducción.
 - La coacción.
 - La incitación.
 - La instrucción.
 - La persuasión.
- 1.5. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación.
 - Intentar evitar la negociación.
 - Estar preparados.
 - Que la otra parte sea la que haga el trabajo.
 - Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad.
 - Que compitan ellos.
 - Dejémonos cierto margen de maniobra.
 - Mantengamos nuestra integridad y credibilidad.
 - Escuchemos en vez de hablar.
 - Mantengámonos en contacto con sus expectativas.
 - Que se familiaricen con nuestras grandes ideas.

2

FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- 2.1. Análisis de las Fases de Negociación.
 - Paso 1: Conocerse.
 - Paso 2: Identificar objetivos y necesidades.
 - Paso 3: Inicio del proceso.
 - Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo.
 - Paso 5: Reevaluación y concesión.
 - Paso 6: Acuerdo de principio.
- 2.2. Herramientas: Negociando el Precio.
 - Introducción.
 - Presentación del precio.
 - Cuando nos presenten el precio.
 - El sentido de la oportunidad.
 - Cómo tratar las objeciones al precio.
 - Presentación práctica de un precio.
 - Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones.
 - Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno.
- 2.3. Herramientas: El Proceso de Negociación (I).
 - Pre negociación: consejos para el negociador.
 - Posicionamiento.
 - Argumentación.

2.4. Herramientas: El Proceso de Negociación (II).

Cesión/prueba.

Acuerdo.

Seguimiento.

La PNL.

3

TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS.



METODOLOGÍA



100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que tú, como alumno, adquieras un nivel de conocimiento adecuado a tu ocupación profesional. Te ofrecemos un nivel alto de interactividad que sirve de refuerzo al aprendizaje y a la asimilación de la información.

Una vez confirmado el pago, formalizaremos tu matrícula en el curso y, el día del inicio (miércoles o viernes), recibirás un correo electrónico con tus claves de acceso al **Campus Virtual**.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con tus responsabilidades personales y laborales. ¡Tú organizas tu tiempo!

¿Qué te vas a encontrar?

Una vez dentro del Campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a tu tutor personal, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online te guiará paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: resuelve todas tus dudas en directo en horario de tutorías o consulta con tu tutor personal a través de email.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Estés donde estés, con tus claves de acceso podrás hacer el curso desde cualquier ordenador.



Vídeos y herramientas multimedia: foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: Contarás con el apoyo de un equipo de soporte informático para cualquier necesidad que te pueda surgir.



Tutorías telefónicas: podrás contactar con tu tutor telefónicamente.

**¿Tienes dudas?
¡Contacta con nosotros!**

Tel. 910 881 314
femxacorporate@femxa.com

Cámara
Pontevedra, Vigo y
Vilagarcía de Arousa

femxa

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA