



# Técnicas de negociación

## DURACIÓN DEL CURSO

55 horas

## SECTORES

Gestión Empresarial

## PRECIO DEL CURSO

**412.50€**

## MODALIDAD

Online

**HASTA 100% BONIFICABLE**

## DÓNDE

Toda España

## 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.

## TEMARIO

### UNIDAD 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

#### 1.1. Introducción

1.1.1. Antecedentes o conceptos de negociación

1.1.2. La negociación desde el punto de vista psicológico

1.1.3. El espacio de negociación

1.1.4. Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación

#### 1.2. Acciones posibles de Negociación

1.2.1. El origen del conflicto

1.2.2. La actitud ante el conflicto

1.2.3. Cómo actuar en caso de conflicto

1.2.4. Las disputas

1.2.5. Tratamiento de las disputas

1.2.6. Negociación entre productividad y mejora del servicio

1.2.7. Motivación para el cambio

1.2.8. Los conflictos jurídicos: los pleitos

1.2.9. Plan estratégico de negociación

#### 1.3. El Comportamiento en la Negociación

1.3.1. Actitudes y posturas positivas

1.3.2. El principio de Dar/Recibir

1.3.3. Cómo influenciar a la otra parte

1.3.4. Motivar

1.3.5. Condicionar

1.3.6. Manipular

1.3.7. Descripción del principio DarRecibir

1.3.8. Definición de roles dentro del proceso de negociación

#### 1.4. La Persuasión