

Técnicas de negociación (20h)

Objetivos

Aprender estrategias y habilidades para establecer acuerdos de colaboración y optimizar las relaciones interpersonales en diferentes contextos profesionales, tanto en situaciones colaborativas como competitivas.

Duración: 20 horas online con una duración de 1 mes en plataforma

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
Unidad 1. Introducción ¿En qué consiste la negociación?	<ul style="list-style-type: none">- Negociación- Conflicto- Elementos- Mapa de situación- Estilos de negociación
Unidad 2. Procesos de la negociación	<ul style="list-style-type: none">- Preparación- Entorno- Negociación- Cierre
Unidad 3. Tipos de negociación	<ul style="list-style-type: none">- Distributivas- Integrativas- Indagadoras
Unidad 4. Estrategias	<ul style="list-style-type: none">- Estrategias WIN-WIN- Anclajes- Técnicas de presión
Unidad 5. Habilidades para la negociación	<ul style="list-style-type: none">- Comunicación eficaz: Empatía, Asertividad y Escucha Activa- Influencia: Persuasión- La negociación desde un punto de vista emocional- Autoconciencia- Autorregulación