



Técnicas de NEGOCIACIÓN

- **PRESENTACIÓN**

Estamos todo el día negociando tanto en el ámbito laboral como en el personal. Por algo se ha dicho que *“negociar es obtener lo que uno quiere a través de los demás”*.... Y sin embargo, no recibimos una educación formal al respecto.

- **OBJETIVO**

La idea es contribuir a llenar esta curiosa laguna de nuestro sistema educativo, y lograr que los asistentes a esta actividad formativa se conciencien, de las alternativas de que disponen a la hora de negociar, según la modalidad que escojan para hacerlo.

- **PROGRAMA**

- La negociación en diversas culturas.
- La negociación posicional: preparación y reglas para hacer concesiones.
- La negociación de un precio fijo: regateo y contra regateo.
- Otra forma de negociar: el proyecto *Harvard* de negociación y conflicto.
- Las premisas del modelo cooperativo: sus 4 etapas.
- El factor humano, la creatividad y el enfoque estratégico a la hora de negociar.
- El poder de negociación: qué es, su origen y cómo gestionarlo.
- Las percepciones, la gestión de las emociones y la comunicación.
- Estilos de negociación: su influencia en los resultados.
- Aspectos complementarios de la negociación: el lugar físico, negociación en equipo, desbloqueo de la negociación, negociación telefónica y por e-mail...
- Estudio de casos especiales.
- Qué hacen los negociadores extraordinarios y cómo aprender a hacerlo.