Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

DURACIÓN:

16.00 horas [8.00 hora(s) teórica(s) y 8.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Principios de la negociación

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender los principios de la negociación describiendo su aplicabilidad y valor en una situación de conflicto.	"Qué significa para usted la negociación? Elementos de la buena negociación Tipos de negociadores ¿Qué tipo de negociador se considera usted? Tipos de negociación La jugada del negociador duro"	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 2: Intereses y Percepción

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar los intereses de la contraparte negociadora y de si mismo como insumo necesario para planificación de la negociación tomando en cuenta el campo de percepción para la determinación de las premisas	"¿En qué centra su interés todo buen negociador? . Amplíe su campo de percepción . Para abrir el campo de nuestra percepción es útil considerar algunas premisas. . Trabaje sus emociones . Cuide su comunicación"	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 3: La mejor alternativa de un acuerdo negociado

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Determinar la mejor alternativa de un acuerdo negociado aplicando la metodología propuesta en la formación.	"El peor escenario... Tarea primordial: prevenir la ruptura de relaciones ¿Cómo identificar estos intereses? ¿Qué pasa cuando la contraparte posee más poder? La mejor alternativa de un acuerdo negociado (M.A.A.N) Encuentre su m.a.a.n y sáquele provecho. Beneficios y riesgos de su mejor alternativa. ¿Qué pasa si la contraparte no desea realmente negociar? El engaño en la negociación. Tácticas engañosas más comunes Estrategias a seguir... Entre tácticas y estrategias no olvide el objetivo: Ganar-ganar"	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)