



## Técnicas de negociación

## Objetivos

---

### ❑ **Objetivo General**

- Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.

### ❑ **Objetivos Específicos**

- Entender el proceso de comunicación y sus componentes.
- Tomar consciencia de la complejidad del proceso de comunicación.
- Reconocer las diferentes barreras que impiden una comunicación eficaz.
- Entender las diferencias entre comunicación verbal y no verbal.
- Dominar el lenguaje no verbal de nuestro cuerpo.
- Adquirir destrezas comunicativas.
- Conocer las características que tienen los negociadores de éxito.
- Identificar los diferentes estilos de negociación.
- Organizar los objetivos que deben plantearse en la negociación.
- Conocer los mecanismos internos que explican el comportamiento de la otra parte en la negociación.
- Preparar los argumentos en el proceso de negociación de forma efectiva.
- Definir y seguir la estrategia y tácticas de negociación que mejor se adapten a las circunstancias.
- Preparar el tratamiento de las objeciones que surjan en la negociación para rebatirlas.
- Identificar señales que favorezcan el cierre del acuerdo así como a aplicar técnicas que lo faciliten.

## Contenidos

40 horas	Técnicas de negociación
5 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 1: El proceso de comunicación.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El proceso de comunicación</li> <li>○ Las barreras de comunicación</li> </ul> </li> </ul>
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tipos de comunicación</li> <li>○ Comunicación verbal</li> <li>○ Comunicación no verbal</li> <li>○ Algunas instrucciones para comunicar eficazmente</li> <li>○ Los medios que ayudan para comunicar</li> </ul> </li> </ul>
10 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 3: Preparándonos para la negociación.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El entorno de la negociación: El marco de la negociación</li> <li>○ Características de la negociación</li> <li>○ Los estilos de negociación</li> <li>○ Búsqueda de información</li> <li>○ Los objetivos de la negociación</li> <li>○ Conociendo a la otra parte</li> <li>○ El análisis transaccional</li> </ul> </li> </ul>
10 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 4: Desarrollo de la negociación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Preparando los argumentos</li> <li>○ Estrategias y tácticas de negociación</li> <li>○ Las objeciones</li> <li>○ El acuerdo</li> </ul> </li> </ul>
<b>40 horas</b>	<b>4 unidades didácticas</b>