

A close-up photograph of a person's hand using a black computer mouse. The background is blurred, showing a computer monitor and keyboard. A decorative graphic of seven white circles of varying sizes is arranged in a vertical line on the right side of the image. A semi-transparent grey rounded rectangle is positioned in the upper left, containing the title text.

## 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

<b>50 horas</b>	<b>Técnicas de negociación</b>
<b>25 horas</b>	<b>Módulo 1: La comunicación</b>
12,5 h	<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>○ Barreras de comunicación</li> </ul> </li> </ul>
12,5 h	<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>○ Instrucciones para comunicar</li> <li>○ Medios que nos ayudan a comunicar</li> </ul> </li> </ul>
<b>25 horas</b>	<b>Modulo 2: La negociación</b>
12,5 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 1: Preparándonos para la negociación.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El entorno de la negociación</li> <li>○ Características del negociador</li> <li>○ Los estilos de negociación</li> <li>○ La búsqueda de información</li> <li>○ Los objetivos de la negociación</li> <li>○ Conociendo a la otra parte</li> <li>○ Análisis transaccional</li> </ul> </li> </ul>
12,5 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 2: Desarrollo de la negociación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Preparando la negociación</li> <li>○ Estrategias y tácticas</li> <li>○ Las objeciones</li> <li>○ El acuerdo</li> </ul> </li> </ul>
<b>50 horas</b>	<b>2 módulos   4 unidades didácticas</b>