



Guía Didáctica

Técnicas de Negociación

REF: 1205015ID

Modalidad: Online

Duración: 50 horas

Objetivos del curso

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 de la formación

1. El proceso de comunicación.

El proceso de comunicación.

Las barreras de comunicación.

2. Comunicación verbal y no verbal.

Tipos de comunicación.

Comunicación verbal.

Comunicación no verbal.

Algunas instrucciones para comunicar eficazmente.

Los medios que ayudan para comunica.

3. Preparándonos para la negociación.

El entorno de la negociación: El marco de la negociación.

Características de la negociación.

Los estilos de negociación.

Búsqueda de información.

Los objetivos de la negociación.

Conociendo a la otra parte.

El análisis transaccional.

4. Desarrollo de la negociación.

Preparando los argumentos.

Estrategias y tácticas de negociación.

Las objeciones.

El acuerdo.

Generalidades de la formación

Metodología:

Formación en modalidad online de 50 horas de duración.

Los cursos online no disponen de material didáctico físico. El acceso al contenido y a los recursos complementarios se realiza a través del aula virtual, identificándose con las claves de acceso que se le proporcionan a cada alumno.

Las tutorías por parte del docente se realizan a través de la plataforma virtual, mediante la cual el docente/tutor dinamiza la formación, resuelve todas las dudas que puedan surgir respecto a la materia, promueve la participación de los alumnos/as y vela por el aprovechamiento de los contenidos didácticos, con tutorías personalizadas.

Es obligatorio realizar el curso a través del campus virtual. Para que el curso sea válido, el/la alumno/a debe acceder dentro del período establecido de forma progresiva (fechas de inicio y finalización) al 75% del temario a través de la plataforma y realizar toda/s la/s prueba/s de evaluación propuesta/s. El tiempo de conexión de los participantes debe estar en consonancia con el aprendizaje y las horas de duración del curso, como mínimo, será del 30% del total. Se emitirá diploma acreditativo una vez superados los requisitos del curso.

Requisitos para la bonificación:

Para que la formación bonificada sea considerada válida, el/la alumno/a debe:

- Acceder a la plataforma virtual de manera continua y progresiva dentro de las fechas de inicio y fin. El tiempo de dedicación del alumno debe estar en consonancia con la duración del curso.
- Visualizar al menos el 75% de los contenidos teóricos del curso y realizar como mínimo el 75% de las actividades y/o pruebas de evaluación.
- Aprobar la/s evaluación/es final/es obteniendo una calificación mínima de 5/10.