

## Curso de Técnicas de Negociación

La negociación forma parte del día a día para gran parte de las personas de la empresa. Ya sea con los miembros del equipo, con pares, socios, clientes o proveedores, la negociación requiere saber construir una relación sana, contractiva y de largo plazo. Ésta formación le proporciona las herramientas y métodos para mejorar su eficacia en sus negociaciones.

### **A quien se dirige esta formación:**

Cualquier profesional que tenga que desarrollar cualquier tipo de negociación (interna o externa a la empresa) dentro de sus cometidos profesionales.

### **Objetivos:**

- Conocer cómo preparar, conducir y cerrar una negociación
- Identificar estrategias, tácticas y técnicas de negociación.
- Promover estrategias positivas para solucionar posibles conflictos.

### **Contenido:**

- Preparación antes de la negociación
- Discusión y desarrollo
- Cierre
- Acuerdos
- Resultados
- Seguimiento
- Estrategias de la negociación.

### **Beneficios de la formación presencial:**

- Situar la negociación en su contexto
- Conocer los puntos fuertes y débiles del estilo propio de negociación y de la otra parte.
- Saber utilizar la formulación de preguntas y la escucha activa.
- Saber identificar estrategias y tácticas propias y del otro negociador.
- Saber neutralizar tácticas de la otra parte negociadora.
- Saber preparar, desarrollar y cerrar la negociación.
- Saber determinar objetivos y plan de concesiones.