

HABILIDADES DE NEGOCIACION



CANTIDAD DE HORAS: 14hs

PROGRAMA

CONTENIDO

El Proceso de Negociación.

Qué es la negociación.

Los estilos para negociar.

El proceso de negociación.

La comunicación para negociar.

Proceso comunicacional para negociar.

Las barreras comunicacionales.

Observar. Escuchar. Indagar. Argumentar.

Las Escuelas para Negociar.

La Escuela Tradicional. El modelo ganar – ganar. Escuela de Harvard. Desarrollo de las habilidades para negociar.

La argumentación, los acuerdos y los compromisos.

La Negociación aplicada. Apertura – Desarrollo – Bloqueos – Cierre. Manejo de situaciones conflictivas.

La gestión de una situación conflictiva.

Estancamientos en la negociación.

Técnicas para gestionar las emociones. Test de Negociación competencias centrales.