

Curs: Tècniques de negociació

Programa	CI06	Versió	1
Nivell	Complet	Durada	18 hores
Lloc	A concretar		

Dirigit a

Persones que per millorar la seva tasca laboral els hi interessi optimitzar la seva capacitat de negociació.

Objectius

- Adquirir actituds i habilitats com a negociador.
- Conèixer les diferents tècniques i estratègies per a negociar de manera eficaç.
- Conèixer el procés negociador i les seves fases.

Metodologia

La metodologia utilitzada està basada en l'aprenentatge actiu a través de l'experiència i es fonamenta en:

- Paper actiu de l'alumne en el desenvolupament del seu aprenentatge.
- Realització d'activitats grupals i/o individuals on es treballen experiències personals dels participants.
- Rol facilitador del formador, que indueix al grup a visualitzar la rellevància dels coneixements, actituds i habilitats treballats, al seu entorn professional.
- Potenciació del clima de debat a l'aula.

Continguts

1. Concepte de negociació

- 1.1. Què entenem per negociació.

2. El perfil del bon negociador

- 2.1. Estils de negociació.
- 2.2. Actitud del negociador.
- 2.3. Anàlisi personal.

3. El control de la negociació

- 3.1. La definició dels objectius.
- 3.2. Visió de la situació.
- 3.3. Observació del interlocutor.
- 3.4. Establir un contacte positiu.
- 3.5. Comunicació no verbal.
- 3.6. Presentació d'arguments.

4. Habilitats negociadores

- 4.1. La observació.

- 4.2. La comunicació.

- 4.3. El procés d' "Escolta Activa".

- 4.4. El reforç positiu.

5. Fases i estructura de la negociació.

- 5.1. Planificació estratègica.

- 5.2. Fases de discussió.

- 5.3. Establiment de posicions.

- 5.4. Tècniques de negociació.

- 5.5. Concessions.

- 5.6. Bloqueig a la negociació.

- 5.7. El tancament de la negociació.

- 5.8. El seguiment d'acords.