NEGOCIACIÓN

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS

Dirigido a

Mandos intermedios y jefes de proyectos de cualquier sector, interesados en mejorar sus habilidades personales para completar sus capacidades técnicas como gestor.

Duración

- *Modalidad e-learning: 25 horas*
- *Modalidad presencial: 16 horas*
- *Aula Virtual: 16 horas*

METODOLOGÍAS Y GESTIÓN DE BONIFICACIONES

Metodología de la Formación Presencial / Aula Virtual

En AdelantTa, nos adaptamos a las necesidades de cada cliente, con la metodología más moderna y con formadores profesionales de primer nivel en sus áreas de conocimiento.

Metodología de la Formación *e-learning*

Con un catálogo superior a los 6.000 cursos, la teleformación que ofrece AdelantTa es un modo óptimo de conseguir formar a los trabajadores, y una manera de incorporarse a los procesos de transformación digital, tan inevitables como ventajosos.

NEGOCIACIÓN

Gestión de Bonificaciones

En AdelantTa somos expertos en la gestión de bonificaciones de FUNDAE si desea que le realicemos el proceso completo para poder hacer uso de los créditos para la formación de los dispone su empresa.

OBJETIVOS

1. Conocer en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.
2. Conocer los diferentes estilos de negociación que existen.
3. Identificar las fases que componen un proceso de negociación y como afrontarlas.
4. Identificar las habilidades necesarias para ser un negociador excelente.
5. Conocer y aprender a utilizar técnicas de negociación.

CONTENIDOS

Unidad 1. Negociación: concepto e ideas fundamentales.

1.1. ¿Qué es la negociación?
1.2. Elementos fundamentales de la negociación.
1.3. Tipos de negociación.
1.4. ¿Qué, cómo, dónde, cuándo y con quién negociamos?
1.5. El rol del negociador.
1.6. Ventajas e inconveniente de la negociación.

Unidad 2. El proceso de la negociación.

2.1. Los estilos de negociación.
2.2. Las etapas de la negociación.
2.3. El método de negociación.
2.4. La gestión de las objeciones.

Unidad 3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador.

3.1. Competencias Transversales.
3.2. Organización y planificación.
3.3. Comunicación verbal y no verbal.
3.4. Escucha activa y feedback.
3.5. Inteligencia emocional.
3.6. Persuasión e influencia.
3.7. Seguridad y confianza.

NEGOCIACIÓN

Unidad 4. Estrategias y técnicas de negociación.

4.1. Preparar la negociación.
4.2. Estrategias de negociación: ataque y defensa.
4.3. Técnicas de negociación.
4.4. Claves para una buena negociación.