



# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

SKU: PD115

Horas [40](#)

## OBJETIVOS

### 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.

## CONTENIDO

### Unidad 1: El proceso de comunicación.

- o El proceso de comunicación
- o Las barreras de comunicación

**Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal**

- o Tipos de comunicación
- o Comunicación verbal
- o Comunicación no verbal
- o Algunas instrucciones para comunicar efizcamente
- o Los medios que ayudan para comunicar

**Unidad 3: Preparándonos para la negociación.**

- o El entorno de la negociación: El marco de la negociación
- o Características de la negociación
- o Los estilos de negociación
- o Búsqueda de información
- o Los objetivos de la negociación
- o Conociendo a la otra parte
- o El análisis transaccional

**Unidad 4: Desarrollo de la negociación**

- o Preparando los argumentos
- o Estrategias y tácticas de negociación
- o Las objeciones
- o El acuerdo