

Técnicas de negociación estratégica

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

A distancia manual

Horas disponibles:

140 Hrs.

Código Sence:

1238049587

Objetivos Generales:

Aplicar técnicas de negociación estratégica considerando el modelo de Harvard

Descripción

El curso de Técnicas de Negociación Estratégica es una capacitación intensiva diseñada para dotar a los participantes de habilidades fundamentales en la negociación, enfocadas en la obtención de resultados óptimos. A través de enfoques estratégicos y tácticas efectivas, los participantes aprenderán a analizar situaciones, identificar intereses clave, crear valor y cerrar acuerdos exitosos. Este curso proporcionará las herramientas necesarias para influir positivamente en las negociaciones y alcanzar resultados satisfactorios para todas las partes involucradas

Contenidos



Módulo 1 : ¿Qué es la negociación?

- Definiciones en negociación
- Elementos de negociación
- Procesos de negociación
- Negociación estratégica y táctica
- Los siete elementos de la negociación de Harvard
- La comunicación en la negociación
- La relación entre personas
- Los intereses en la negociación



Objetivos módulo 1

Identificar los conceptos básicos de la negociación considerando sus características



Módulo 2 : Tipos de negociación

- La teoría de juegos
- Negociación distributiva
- Negociación modelo integrativo de Harvard
- Las fuentes de valor
- Las diferencias en las partes
- Las similitudes no competitivas
- Las economías de escala y de alcance
- El dilema del negociador



Objetivos módulo 2

Identificar los tipos de negociación de acuerdo a sus elementos



Módulo 3 : Técnicas de negociación

- Estilo win-win
- Elementos de la empatía
- Elementos en la asertividad
- Empatía y asertividad en la negociación
- Conductas improductivas
- Gestionar la tensión en la relación con el cliente interno
- Gestionar la tensión en la relación con el cliente externo



Objetivos módulo 3

Aplicar técnicas de negociación estratégica respetando el modelo de Harvard

Técnicas de negociación estratégica



Módulo 4 : Evaluación y Resultados en Negociación Estratégica

- Opiniones y legitimidad en una negociación estratégica de Harvard
- Alternativas de diálogo frente a divergencias
- El compromiso y la fidelización
- Elaboración de propuestas hacia el cliente
- Propuesta de valor de las empresas
- Creación de un espacio sinérgico
- Aprendizajes para resultados efectivos y exitosos
- Negociación estratégica: win-win
- Evaluación de los resultados
- Lecciones aprendidas



Objetivos módulo 4

Aplicar técnicas de evaluación según negociación estratégica