

Contenidos

Tema 1. La negociación como herramienta empresarial

Recursos de una organización del siglo XXI

Olas socio-económicas

Análisis DAFO-CAME

Ameba

Cómo detectar la cultura empresarial en una negociación

Tema 2. Inteligencia emocional aplicada a la negociación

Inteligencia emocional y negociación

Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional

Las dos inteligencias múltiples que componen la Inteligencia Emocional

Tema 3. Tipos de negociación

Introducción

Negociación interna y negociación externa

Negociación competitiva y negociación cooperativa

Tema 4. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento)

Introducción

Tres factores que no debemos olvidar en la Prenegociación

Seis elementos a tener en cuenta durante la Prenegociación

Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis

Importancia de la Comunicación NO Verbal en la Prenegociación

Tema 5. Fase central: negociación (dar y tomar)

Estrategias, tácticas y contratácticas

Actitudes durante la negociación

Preparación de cada sesión negociadora

Propuestas y concesiones

Importancia del acta en cada sesión negociadora

Tema 6. Fase final: cierre (redacción y firma del contrato)

¿Cuándo debemos cerrar una negociación?

Asertividad y cierre de la negociación

La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje

Tema 7. Responsabilidad social empresarial y negociación

Introducción a la Responsabilidad Social

Importancia de la Responsabilidad Social Empresarial en el proceso negociador

Algunos casos reales con comportamientos socialmente irresponsables

Repercusiones mediáticas e imagen de empresa

Tema 8. Gestión del tiempo y negociación eficiente

Introducción al concepto de tiempo

Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo laboral

Cómo gestionar el estrés

Tema 9. Cómo coordinar una reunión negociadora

Introducción al concepto de protocolo

Técnicas para cerrar un negocio alrededor de una mesa

Cómo deberían ser las reuniones para negociar

Factores de éxito en la negociación internacional

Tema 10. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador

Percepción, situaciones difíciles y personas

Todos podemos ser personas difíciles

Las nueve personalidades básicas

Algunas personalidades difíciles: cómo tratarlas

Tema 11. Cómo negociar en equipo

La confianza: pegamento para negociar en equipo

Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis

Diferencias entre grupo y equipo: sinergias

Importancia de la coherencia en la negociación en equipo

Tema 12. Perfil del negociador excelente

Concepto de personalidad

Perfil del negociador excelente

Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia

DAFO-CAME interno como negociador