



Programa

SESIÓN 1

- Estrategias para reclamar valor en una negociación.
- Como negociar desde una posición de debilidad.
- Analizar la importancia en la negociación de conceptos como BATNA, ZOPA, TPG.
- Potenciar nuestras habilidades de negociación en cada una de las fases críticas: Planificación estratégica, Apertura, Exploración, Proponer, Clarificar, Concesiones, Solucionar, Cerrar Acuerdos y Seguimiento.
- Saber gestionar problemas, bloqueos y tácticas de nuestro interlocutor y como contrarrestarlas.





Programa

SESIÓN 2

- Saber aplicar la comunicación no verbal.
- Gestionar y controlar las emociones en todo el proceso de negociación.
- Conocer cómo mantener cualquier negociación en movimiento hacia la consecución de un acuerdo favorable.
- Analizar las cuatro formas de cerrar una negociación.
- Conocer nuestro estilo de negociación predominante basado en los estudios de Thomas and Kilmann y cómo actuar frente a nuestros interlocutores.



Programa

SESIÓN 3

- Analizar las diferencias entre las Tácticas competitivas y Tácticas colaborativas (siguiendo en esta última el concepto de win win de Harvard)
- Los siete principios de la negociación indagadora
- Cómo reconocer y solucionar problemas éticos en la negociación
- Negociación Post Mortem
- Estrategias de influencia.
- Desarrollo de un plan de mejora personal en negociación a corto, medio y largo plazo a definir por cada asistente.