



# Negociación.

## 1. Objetivo:

Desarrollar una metodología para negociar exitosamente, analizando y aplicando las cuatro etapas cruciales de ésta para garantizar el logro de acuerdos funcionales y compartidos.

## 2. A quién va dirigido:

Este curso va dirigido al personal del área de ventas.

## 3. Temario

### Etapa previa de la negociación.

- 1.1. Concepto de negociación.
- 1.2. El buen negociador.
  - 1.2.1. Habilidades para negociar.
  - 1.2.2. Estilos para negociar.
- 1.3. ¿Qué se negocia?
- 1.4. El conflicto.
- 1.5. El problema.
- 1.6. Elementos Clave.
  - 1.6.1. Hechos.
  - 1.6.2. Información.
  - 1.6.3. Necesidades.
  - 1.6.4. Valores éticos.
  - 1.6.5. Objetivos.
  - 1.6.6. Normatividad.
  - 1.6.7. Intereses compartidos.
- 1.7. Propuestas.
- 1.8. Lugar y tiempo.

### Etapa de la apertura de la negociación.

- 2.1. Negociando las reglas.
- 2.2. Qué son los argumentos.
  - 2.2.1. Como construir argumentos.
  - 2.2.2. Para qué sirven los argumentos.
  - 2.2.3. Como utilizarlos
- 2.3. Estrategia.
- 2.4. Enfoque ganar-ganar.
  - 2.4.1. Tácticas del enfoque ganar-ganar.
- 2.5. Enfoque competitivo.
  - 2.5.1. Tácticas del enfoque competitivo.

### Etapa de desarrollo de la negociación.

- 3.1. Comunicación.
  - 3.1.1. Lenguaje verbal.
  - 3.1.2. Lenguaje no verbal.
- 3.2. Negociar desde.
  - 3.2.1. Negociar desde intereses.
  - 3.2.2. Negociar desde necesidades.
  - 3.2.3. Negociar desde proyectos.
  - 3.2.4. Negociar desde principios.
  - 3.2.5. Negociar desde criterios objetivos
- 3.3. La motivación.
- 3.4. La presión.
- 3.5. El estancamiento.
- 3.6. Maneje la crisis.
- 3.7. Soluciones progresivas.
- 3.8. Decisiones apresuradas

### Etapa de cierre de la negociación.

- 4.1. Los acuerdos
  - 4.1.1. Acuerdos funcionales y realistas.
  - 4.1.2. Compromisos.
  - 4.1.3. Seguimiento de acuerdos
- 4.2. Persuasión.
- 4.3. Relaciones futuras.
- 4.4. Informes.
- 4.5. Elementos finales.

## 4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

## 5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

## 6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

## 7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación.

