Negociación

UD1. Negociación: concepto e ideas fundamentales
1.1. ¿Qué es la negociación?
1.2. Elementos fundamentales de la negociación.
1.3. Tipos de negociación.
1.4. ¿Qué, cómo, dónde, cuándo y con quién negociamos?
1.5. El rol del negociador.
1.6. Ventajas e inconveniente de la negociación.

UD2. El proceso de la negociación
2.1. Los estilos de negociación.
2.2. Las etapas de la negociación.
2.3. El método de negociación.
2.4. La gestión de las objeciones.

UD3. Habilidades básicas para ser un excelente negociador
3.1. Competencias Transversales.
3.2. Organización y planificación.
3.3. Comunicación verbal y no verbal.
3.3. Escucha activa y feedback.
3.4. Inteligencia emocional.
3.5. Persuasión e influencia.
3.6. Seguridad y confianza.

UD4. Estrategias y técnicas de negociación
4.1. Preparar la negociación.
4.2. Estrategias de negociación: ataque y defensa.
4.3. Técnicas de negociación.
4.4. Claves para una buena negociación.