



## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



## Objetivos

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de:

- Conocer en el proceso de negociación
- Establecer una metodología de negociación eficaz
- Analizar las características del negociador
- Aplicar correctamente los pasos de la negociación
- Conocer como superar las situaciones de crisis que se planteen
- Saber encontrar la estrategias
- Técnicas adecuadas para cada negociación.



## Contenido

### **Tema 1. Conceptos en torno a las técnicas de negociación**

- 1.1. Aspectos generales y elementos en la negociación.
- 1.2. Modelos de negociación.
- 1.3. El poder en el proceso negociador

### **Tema 2. Proceso de negociación**

- 2.1. Fases.

### **Tema 3. La figura del sujeto negociador**

- 3.1. La personalidad del negociador
- 3.2. Habilidades del negociador
- 3.3. Características y clases de negociadores
- 3.4. La Psicología en la negociación
- 3.5. La PNL

### **Tema 4. Técnicas y herramientas de la negociación**

- 4.1. Estrategias y tácticas de negociación
- 4.2. Herramientas de apoyo en el proceso negociador.