

Negociación

Herramientas para una negociación efectiva

► Descripción

Entender qué es la negociación, por qué negociamos y qué habilidades se requieren para hacerlo, es fundamental para llegar a ser un buen negociador. Para estar bien preparados ante una negociación debemos ser capaces de develar todos los hilos que se mueven tras esta madeja.

La negociación comienza cuando las partes involucradas se sientan frente a frente. En ese momento, ambas saben lo que esperan conseguir, lo que están dispuestas a conceder y los límites en los cuales esperan moverse. El objetivo de toda negociación es lograr un acuerdo. Allí se termina una etapa y se da comienzo a una segunda fase que dice relación con el cumplimiento de lo acordado.

La manera en que llevemos a cabo esta tarea es clave para las relaciones futuras y también es una excelente oportunidad para nuevos negocios. Así como existen diversos caminos para llegar a un acuerdo, existen diferentes tipos de negociación. La creatividad y la flexibilidad son algunas de las características que debe tener un buen negociador. Lo más importante es que éstas pueden desarrollarse con el interés y la capacitación adecuada.

▶ ¿Qué aprenderás?

▶ Contenidos del curso

Unidad 1	La negociación: elementos y etapas
Unidad 2	Habilidades de un buen negociador
Unidad 3	Preparación de una Negociación
Unidad 4	Estrategias y Tácticas en la Negociación
Unidad 5	Propuestas y Concesiones
Unidad 6	El cierre de la negociación