

SABER NEGOCIAR



LA NEGOCIACIÓN PARA EL ACUERDO

OBJETIVOS DEL CURSO

1. *¿Por qué Negociar?*
2. *Conocer y desarrollar sus competencias personales de negociación.*
3. *Promover estrategias positivas*
4. *Saber comunicar para obtener éxito en una negociación.*
5. *Aplicar un management basado en el contrato (acuerdo)*

1	<u>EL COMPORTAMIENTO DEL INDIVIDUO EN EL SENO DE UNA ORGANIZACIÓN</u>	4
1.1	ESTRATEGIA.....	4
	1.1.1Características individuales.....	4
	1.1.2Exigencias organizativas.....	5
	1.1.3Conclusión.....	6
1.2	LA ZONA DE INCERTIDUMBRE.....	7
	1.2.1Las relaciones de poder.....	7
	1.2.2El poder de un individuo:.....	7
	1.2.3Poder y organización:.....	8
1.3	EL SISTEMA SOCIAL.....	9
1.4	EL RELÉ.....	10
	1.4.1Organización y entorno.....	10
	1.4.2El universo de la negociación.....	11
1.5	AUTODIAGNÓSTICO DE LOS ESTILOS DE NEGOCIACIÓN.....	13
1.6	UNA CONTRADICCION ESPECÍFICA DEL NEGOCIADOR: OBTENER GANANCIAS Y MANTENER LA RELACION.....	30
2	<u>TIPOLOGÍA DE LOS ESTILOS DE NEGOCIACIÓN</u>	31
2.1	CINCO ESTILOS EFICACES.....	32
2.2	LOS 5 ESTILOS INEFICACES.....	35
3	<u>LA PROMOCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS PÓSITIVAS</u>	36
3.1	LA ESTRATEGIA DEL ACTOR EN LA NEGOCIACION.....	36
3.2	LOS OBJETOS NEGOCIADOS.....	37
	3.2.1La identidad.....	37
	3.2.2Los valores.....	37
	3.2.3Los status'.....	37
	3.2.4Los poderes.....	37
	3.2.5las imágenes de uno mismo.....	38
3.3	LOS ACTORES O SUJETOS.....	38
4	<u>EL MÉTODO A B C D</u>	42
4.1	A) ABORDAR POR SEPARADO LAS CUESTIONES DE LAS PERSONAS Y EL OBJETIVO DEL DESACUERDO.....	43
	4.1.1Los sentimientos.....	43
	4.1.2Las opiniones.....	44
	4.1.3Las actitudes.....	44
4.2	B) BASAR LA ATENCION SOBRE LOS INTERESES QUE ESTAN EN JUEGO Y NO SOBRE LAS POSTURAS.....	45
	4.2.1Discutir intereses y no posturas.....	45
	4.2.2Presentar sus preocupaciones de manera concreta.....	45
4.3	C) CREAR UN NUMERO SUFICIENTE DE SOLUCIONES, QUE DEN GANANCIAS RECIPROCAS.....	46
	4.3.1Apertura de la elección de posibilidades.....	46
	4.3.2Juego a ganar-ganar.....	47
4.4	D) DETERMINAR CRITERIOS VERIFICABLES.....	48
	4.4.1Encontrar los criterios verificables.....	48
	4.4.2Discutir sobre los criterios verificables.....	48
5	<u>¿QUÉ DEBE HACER SI SU ADVERSARIO TIENE MÁS PODER QUE VD.?</u>	52
6	<u>TRANSFORMA UNA DIFICULTAD EN OPORTUNIDAD</u>	54
7	<u>UN METODO DE BUSQUEDA DE IDEAS</u>	55
7.1	CONDICIONES DEL EMPLEO DEL CCFD.....	56
8	<u>LAS CUATRO FORMAS DE PENSAMIENTO DE UN NEGOCIADOR</u>	57
8.1	INTUITIVA:.....	57
8.2	FÁCTICA.....	58

8.3	ANALÍTICA	58
8.4	NORMATIVA	59
9	<u>LA COMUNICACIÓN EFECTIVA CLAVE PARA EL ÉXITO</u>	64
9.1	¿Qué es la comunicación?	64
9.2	Elementos de la comunicación:	70
9.3	COMUNICACION EFECTIVA	71
9.4	Planificación de la Comunicación:	72
9.5	El ciclo de la Comunicación:	73
	9.5.1 Barreras y Vías de acceso:	73
9.6	Adaptarse al vocabulario del destinatario:	75
9.7	La trampa de las deducciones:	75
9.8	Como conseguir una comunicación efectiva:	76