

### Objetivos

1. Introducir al alumno en el concepto de negociación, haciendo hincapié en la idea de la misma como proceso y mostrar las negociaciones más habituales del ámbito laboral con sus diferentes connotaciones y escenarios.
2. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
3. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
4. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.
5. Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos.

### Parámetros de evaluación

1. Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay que realizar distintas funciones.
2. Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
3. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
4. Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.
5. Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

### Programa

#### Unidad 1. Entorno laboral.

1. Qué es negociar.
2. El proceso de la negociación.
  - 2.1 Fase de preparación.
  - 2.2 Fase de negociación.
  - 2.3 Fase de cierre.
3. Negociaciones en el ámbito laboral.

#### Unidad 2. Objetivos.

1. El resultado de una negociación.
2. Cómo debe ser un objetivo.
3. Dimensiones en una negociación.
4. El MAPAN y la ZOPA.

#### Unidad 3. Estrategia.

1. Negociar en tres dimensiones.
2. Tipos de negociación.
3. El método Harvard.

#### Unidad 4. Tácticas.

1. Introducción a las tácticas negociadoras.
2. Tácticas de presión.
3. Tácticas posicionales.

#### Unidad 5. El cierre de una negociación.

1. El cierre de la negociación.
2. La formalización del acuerdo.
3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.

## Material desarrollado por

**Sergio Álvarez**

*FORMADOR Y CONSULTOR SENIOR*

### **Experiencia profesional**

Formador y Consultor Senior (freelance) 2010 - Actualidad.

Consultor Senior en RRHH (Mitsu Consultores y Asesores S.L.) 2010 - Actualidad.

Proyectos de Consultoría (HANS Soluciones Empresariales) 2010 - Actualidad.

Socio Director (Talentis S.L.) 2004 - 2010.

Consultor (Human Development) 2002 - 2004.

### **Competencia docente**

Profesor en el Máster de Recursos Humanos (Universidad de Málaga).

Profesor de Planificación Estratégica, Recursos Humanos y Habilidades Directivas en la Confederación de Empresarios de Sevilla, Granada y Málaga (CEA).

### **Formación académica**

Licenciado en Psicología (Universidad de Granada).

Máster en Dirección y Gestión de RRHH (AEPC).