

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. Mostrar las competencias más destacadas de un negociador, aproximarnos al prototipo de negociador eficaz a través de los factores más influyentes en el perfil (personalidad, valores, experiencia, etc.).
3. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
4. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
5. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.
6. Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador.
7. 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. Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
3. Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
4. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
5. Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.
6. Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.
7. 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. Habilidades clave.

1. El ideal de negociador.
2. Competencias del negociador eficaz.
3. Negociar como un niño.
4. La confianza y la honestidad en la negociación.

Unidad 3. 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 4. Estrategia.

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

Unidad 5. Tácticas.

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

Unidad 6. Cierre.

1. El origen del poder.
2. Consejos para aumentar tu poder.
3. La información es poder.
4. Comportamientos que dan poder.

Unidad 7. 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 (Talentic 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).