



MCG de México

Curso: Técnicas de negociación, registrado ante STPS

Incluye:

- ✓ Memorias del curso digitales
- ✓ Bolígrafo
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS)
- ✓ 6 meses de asesoría por email o WhatsApp sin costo
- ✓ Garantía de satisfacción: Si el curso no es de su agrado, le devolvemos su dinero

Duración: 8 horas

Instructor: Con más de 10 años de experiencia en técnicas de negociación.

Objetivos: Al finalizar el curso, el participante conocerá técnicas y herramientas para preparar, realizar y cerrar una negociación exitosa.

Requisitos del participante: Ninguno

Dirigido a:

- Supervisores
- Jefes y gerentes de área

Temario general.

1. Introducción a las técnicas de negociación

- Importancia de la negociación
- ¿Qué es una negociación?
- Tipos de negociaciones
- Negociación de suma cero
- Negociaciones favorables para ambas partes (ganar-ganar)
- Negociación en fases
- Negociación entre varias partes
- Negociaciones intransigentes
- Problemas especiales para negociar

2. Preparación para la negociación

- ¿Por qué debo prepararme para una negociación?
- Pasos para preparar una negociación
- Planear un buen resultado
- Evaluar las necesidades e intereses
- Identifique la mejor alternativa ante un acuerdo negociado (MAAN)
- Determinar el precio de reserva
- Evaluar las concesiones que se pueden hacer entre asuntos e intereses
- Evaluar la mejor alternativa ante un acuerdo negociado de la contraparte

Buenavista #258, Col. Lindavista, Gustavo A. Madero. Ciudad de México. C.P. 07300.

Tel. (0155) 5367-8683 y 55864043

Email: info@mcgmexico.com

<http://www.mcgmexico.com>



MCG de México

- Evaluar los intereses de la contraparte
- Prevenir el tema de la autoridad
- Ejecutar una investigación previa de quién es y cómo actúa la contraparte
- Prepararse para ser flexible durante la negociación

3. Comportamiento durante la negociación

- ¿Cómo inicio la negociación?
- ¿En qué lugar me conviene hacer la negociación?
- ¿A qué hora me conviene hacer la negociación?
- Posturas y actitudes que deben evitarse durante la negociación
- El control emocional durante la negociación
- El lenguaje corporal y su significado
- La escucha activa como base para la negociación
- Uso de la información durante la negociación
- El planteamiento de la primera propuesta
- La construcción de una relación de negociación

4. El cierre de la negociación

- ¿Cuál es el momento oportuno para cerrar la negociación?
- Anticipar el cierre
- Flexibilidad durante el cierre
- Técnicas de disuasión
- Escritura de acuerdos y condiciones

5. Conclusiones de las técnicas de negociación

Metodología: 40% teoría – 60 % ejercicios y casos prácticos