

curso online

¿Cómo formular preguntas ganadoras en una negociación?

La escucha activa

negociación



e-avanzado

guía didáctica

Introducción y dinámica del curso

Una vez iniciamos un proceso de negociación escuchar al adversario es fundamental para poder **establecer cuáles son sus prioridades**, emociones, temores, etc. De esta manera, podremos anticipar su umbral mínimo (zona límite), entre otros.

Sin embargo, la escucha activa requiere de un esfuerzo de concentración del que debemos ser conscientes desde el principio, ya que, además, este tipo de comportamiento es el único que nos asegura la posibilidad de establecer un diálogo donde las **preguntas se convierten en elementos imprescindibles**, ya no solo para obtener más información, sino para poder evaluar si realmente se ha establecido una relación de confianza entre ambos.

El **objetivo principal** del curso es mostrar al participante de una forma eminentemente práctica **como establecer a través de la escucha activa un clima favorable en la negociación**. Posteriormente, el curso profundizará en el planteamiento de aquellas preguntas que pueden llevarnos al éxito.

La formación que te proponemos se fundamenta en el autoaprendizaje y se concreta en un recorrido de 1 hora donde podrás asistir de forma asíncrona a una **máster class de 30 minutos de duración**, además, de tener acceso a toda una serie de **documentación de apoyo elaborada ad-hoc** para facilitar, en todo momento, tu proceso de aprendizaje:

1. Dinámica para definir en que consiste la escucha activa y cuáles son las preguntas que debemos realizar para obtener los mejores resultados posibles en un proceso negociador (preguntas frecuentes).
2. Glosario de términos.

Adicionalmente, el curso incluye una prueba de autoevaluación donde deberás responder a 10 cuestiones para obtener el certificado de aprovechamiento. Dispondrás de tres intentos. El objetivo es que puedas analizar en que partes del temario debes continuar profundizando.

Además, desde el **e-avanzado** somos conscientes de que pueden surgirte dudas, por lo que una vez que te matricules tendrás un plazo de 15 días para contactar con el director de la formación.

Contenidos

El curso se concreta en **dos conceptos básicos y da respuestas a las siguientes cuestiones:**

→ **¿Qué es la escucha activa y cuáles son sus ventajas?**

La escucha activa es una cuestión de actitud que debe y puede practicarse. Sus ventajas son múltiples, si bien la más importante es que genera un clima de confianza clave para el éxito de cualquier negociación.

→ **¿Cómo formular las preguntas adecuadas en una negociación y en que momento realizarlas?**

Preguntar al adversario es una máxima en la negociación. La retroalimentación es la única vía para poder conocer mejor a que nos enfrentamos. Sin embargo, no sirve preguntar en cualquier momento o cualquier cosa. Siempre es necesario adecuar las cuestiones al contexto y formularlas de la forma correcta para poder obtener la respuesta que estamos buscando.

Objetivos y resultados del aprendizaje

1. Practicar la escucha activa y comprender sus ventajas.
2. Plantear y formular las preguntas adecuadas en función del contexto.
3. Entender que tipo de preguntas son las que realmente nos pueden ayudar a conseguir nuestros objetivos.
4. Analizar como conocer mejor a nuestro adversario generando, a su vez, un clima de confianza.