

curso online

¿Cómo abordar una negociación ganadora?

Fase de preparación

negociación



e-avanzado

guía didáctica

Introducción y dinámica del curso

El curso sobre **cómo abordar una negociación ganadora** pretende ser una herramienta eminentemente práctica en la preparación de una negociación totalmente orientada al éxito. Para ello, se ofrecen recomendaciones sobre cuestiones tan importantes como la **búsqueda de información sobre el adversario**, la **elaboración de un argumentario eficaz** o el **análisis del tipo de estrategias que mejor se adecuan en cada caso**.

El **objetivo principal** es conseguir optimizar los resultados en tiempo y forma de una negociación partiendo de la base de que la fase de preparación es fundamental, ya que únicamente un profundo dominio del tema y del oponente nos dará la confianza necesaria para poder negociar con seguridad y superar los distintos obstáculos que surjan en el camino hacia el acuerdo.

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 los pasos previos a una negociación (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 **tres conceptos básicos y da respuestas a las siguientes cuestiones**:

→ **¿Cuál es la importancia de la fase de preparación en una negociación?**

Ponemos el foco en determinar hasta que punto se debe preparar una negociación ofreciendo las claves de esta. Te mostramos cómo y dónde obtener la información necesaria para optimizar los resultados.

→ **¿Cómo elaborar un argumentario eficaz?**

Teniendo en cuenta toda la información conseguida en la fase de preparación analizamos los diferentes tipos de argumentarios en función de cada caso. Convencer sin generar confianza es muy complicado y es por ello por lo que es imprescindible utilizar los argumentos adecuados.

→ **¿Cuál es el tipo de tácticas que mejor se adecua a nuestras necesidades?**

La táctica dependerá de las metas y de los objetivos, pero también del adversario. Profundizamos en la estrategia teniendo en cuenta todo lo aprendido en los puntos anteriores.

Objetivos y resultados del aprendizaje

1. Comprender la importancia de la fase de preparación para una negociación.
2. Dotar de herramientas al participante para poder recoger la máxima información posible sobre el adversario en la previa a la negociación.
3. Establecer la táctica adecuada en función de la información de la que disponemos y de nuestros objetivos y metas.
4. Adecuar el argumentario a la táctica.