

curso online

¿Cómo cerrar una negociación?

Las concesiones y el acuerdo

negociación



e-avanzado

guía didáctica

Introducción y dinámica del curso

Cerrar una negociación no siempre es tarea fácil. En muchas ocasiones es cuestión de días o incluso semanas y meses. Las concesiones son uno de los grandes inconvenientes para alcanzar el acuerdo. Los motivos múltiples: **¿realmente hemos alcanzado el acuerdo que esperábamos?** **¿si continuamos presionando conseguiremos más?** **¿es esto lo que más nos conviene?**

Por ello, es fundamental que antes de comenzar a negociar consideremos y fijemos dónde esta nuestra zona de resistencia: el límite del que no podemos bajar (**véase curso «¿Cómo abordar una negociación ganadora?»**), pero también es fundamental establecer el modelo de negociación que queremos y conocer perfectamente cual es nuestra posición competitiva en el marco de la relación que vamos a consolidar.

Por otro lado, **evitar los bloqueos** y trabajarlos será otro imprescindible en la negociación (**véase curso sobre escucha activa**). Recordemos que la negociación es un proceso y para determinar que ha llegado el momento del cierre de forma previa deberemos haber analizado y auditado nuestra estrategia.

El **objetivo principal** del curso ayudar al participante a identificar **cuál es el momento óptimo de cierre de una negociación** evitando bloqueos y concesiones innecesarias: optimizar el resultado, obteniendo el mejor acuerdo posible.

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 el umbral mínimo en una negociación y las concesiones previas al acuerdo (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:**

→ ¿Cuándo cerrar una negociación?

Para cerrar una negociación es fundamental identificar la actitud favorable en el adversario. Te ofrecemos las diferentes pistas que te llevarán a conocer de forma exacta el momento en el que debes dar por terminado el proceso de negociación sea cuál sea el motivo: tu no puedes ofrecer más concesiones, tu oponente ha alcanzado su zona límite o no estás ante un bloqueo, simplemente no hay acuerdo.

→ ¿Cómo alcanzar el acuerdo más beneficioso?

Conocer a tu adversario te ayudará a saber que tipo de concesiones puedes realizar. Para ello la fase de preparación, así como el desarrollo del proceso y el tipo de preguntas que realices te permitirán alcanzar el acuerdo más beneficioso. Una vez llegado a este punto te explicamos como materializarlo a través de un documento escrito imprescindible para dar por terminada la negociación.

Objetivos y resultados del aprendizaje

1. Determinar en que punto estamos en una negociación.
2. Plantear las concesiones de una forma favorable para nosotros.
3. Saber en que momento se debe dar por terminada una negociación.
4. Analizar la mejor forma de desbloquear una negociación.