

DENOMINACIÓ: TÈCNiques DE NEGOCIACIÓ

MODALITAT: Presencial

DURADA: 30 hores

OBJECTIUS:

L'objectiu general del curs és:

Ser capaç de dur a terme negociacions exitoses sobre diferents aspectes. Conèixer les bases i fonaments de la negociació, possibilitant així l'acostament més adequat a cada un dels problemes i inconvenients que es plantegin en l'activitat personal i professional. Millorar habilitats personals i el seu acostament a postures conciliadores i d'avantatge competitiu en les negociacions relatives als aspectes més quotidians a nivell professional.

Per això en finalitzar el curs el participant ha de:

1. Conèixer el concepte de negociació i els elements que la conformen.
2. Analitzar els conceptes, metodologies i eines per una negociació avantatjosa.
3. Identificar les diferents fases i models de negociació.
4. Aprofundir en els elements que faciliten una negociació amb sentit estratègic.
5. Conèixer els elements que configuren la metacomunicació en la negociació.
6. Aplicar les tàctiques i contra-tàctiques de la negociació. Identificar els diferents estils de negociador.
7. Comprendre el conflicte com a eina d'aprenentatge i motor de canvi.
8. Desenvolupar habilitats que potenciaran la negociació.
9. Valorar les dimensions psicològiques necessàries per a portar a terme una correcta negociació.
10. Posar en pràctica les estratègies i tàctiques de negociació davant un conflicte.
11. Aprendre a sortir de situacions d'estancament que és poden produir en una negociació.
12. Identificar l'estil natural de negociació i els punts forts i febles d'aquest estil.
13. Reconèixer les posicions i els interessos de les parts d'una negociació.
14. Afrontar millor les situacions de negociació que es produeixen en l'àmbit de treball.
15. Destacar la importància de la negociació en el treball i en la societat en general.

CONTINGUTS:

UNITAT DIDÀCTICA 1. EL CONFLICTE. CONCEPTE DE NEGOCIACIÓ.

- 1.1. Què és negociar?
 - 1.1.1. Concepte de negociació
- 1.2. Quan s'ha de negociar?
 - 1.2.1. Característiques de la negociació



1.3. Què es pot negociar?

1.3.1. Elements de la negociació

UNITAT DIDÀCTICA 2. FASES I MODELS DE NEGOCIACIÓ.

2.1. Models de negociació: Negociació per posició, Negociació per principis i Negociació per situació.

2.2 Fases de la negociació

2.2.1. Fase preliminar

2.2.2. Construir un clima positiu.

2.2.3. Definir la situació i establir les regles.

2.3 Preparació de la negociació

2.3.1. Fase inicial

2.3.2. Plantejar la situació inicial.

2.3.3. Comprovar la posició inicial de l'altra part

2.4 Conducció de la negociació

2.4.1. Fase de desenvolupament i diagnòstic

2.4.2. Identificació de les necessitats ocultes.

2.4.3. Comprovar els recursos com a satisfacció de necessitats.

2.4.4. Comprovar el valor dels recursos.

2.5 La rematada en la negociació

2.5.1. Fase final

2.5.2. Equiparar recursos i necessitats.

2.5.3. Arribar a un acord

2.5.4. Contractar

UNITAT DIDÀCTICA 3. ESTRATÈGIES EN LA NEGOCIACIÓ.

3.1. La manipulació

3.2. Les tècniques de manipulació

3.3. Els límits de la manipulació

3.4. La vigilància del negociador

3.5. El mètode DEA

3.6. Raonar en termes d'alternativa

3.7. Disposar d'una estratègia

3.7.1. Diferències entre estratègies i tàctiques

3.7.2. Importància de l'estratègia

UNITAT DIDÀCTICA 4. LES DIMENSIONS PSICOLÒGIQUES DE LA NEGOCIACIÓ.

4.1. Tipus de negociació: Distributiva o conflictual (de suma zero); Negociació integrativa (de suma no zero)

4.1.1. Negociació distributiva, competitiva o per regateig

4.1.2. Negociació integrativa

4.1.3. Negociació per interessos o per principis



4.1.4. Negociació en nom propi o en nom aliè

4.1.5. Negociació individual o col·lectiva

4.1.6. Negociació cooperativa o competitiva

4.2. Actitud i situacions que condueixen a la negociació competitiva o a la cooperativa

4.3. Dosificació competició-cooperació

UNITAT DIDÀCTICA 5. UTILITZACIÓ DELS CONFLICTES I ELS DESACORDS.

5.1. L'objecte del desacord

5.2. Diferents etapes del conflicte

5.3. Principis d'acció

5.4. El conflicte entès com una eina d'aprenentatge:

5.4.1. Conèixer a un mateix

5.4.2. Conèixer a l'altre

5.4.3. Entendre la postura de l'altre

5.4.4. El conflicte com a motor de canvi i de creixement personal

UNITAT DIDÀCTICA 6. SORTIDES DE LES SITUACIONS DE BLOQUEIG.

6.1. Definició dels límits

6.2. Límit de sortida

6.3. Zona objectiu

6.4. Límit de ruptura

6.5. La combinació dels límits de les parts negociadores

6.6. Competències emocionals afavoridores de la resolució:

6.1.1. Consciència d'un mateix

6.1.2. Consciència social

6.1.3. Autogestió

6.1.4. Gestió de les relacions

UNITAT DIDÀCTICA 7. APORTACIÓ DE LA PROGRAMACIÓ NEUROLINGÜÍSTICA A LA NEGOCIACIÓ.

7.1. La utilitat de la programació neurolingüística en processos de negociació

7.2. L'aspecte lingüístic de la comunicació

