

ESQUEMA

Técnicas de negociación

1. Situaciones, conducta y maniobras en la negociación

1.1. Introducción

- 1.1.1. Antecedentes o conceptos de negociación
- 1.1.2. La negociación desde el punto de vista psicológico
- 1.1.3. El espacio de negociación
- 1.1.4. Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación

1.2. Acciones posibles de negociación

- 1.2.1. El origen del conflicto
- 1.2.2. La actitud ante el conflicto
- 1.2.3. Cómo actuar en caso de conflicto

1.3. El comportamiento en la negociación

- 1.3.1. Actitudes y posturas positivas
- 1.3.2. El principio de dar/recibir
- 1.3.3. Cómo influenciar a la otra parte

1.4. La persuasión

- 1.4.1. La introducción
- 1.4.2. La coacción
- 1.4.3. La incitación

1.5. Los diez principios fundamentales de la negociación

- 1.5.1. Intentar evitar la negociación
- 1.5.2. Estar preparados

2. Fases y procesos de la negociación

2.1. Análisis de las fases de negociación

- 2.1.1. Paso 1: Conocerse
- 2.1.2. Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
- 2.1.3. Paso 3: Inicio del proceso

2.2. Herramientas: negociando el precio

- 2.2.1. Introducción
- 2.2.2. Presentación del precio
- 2.2.3. Cuando nos presenten el precio

2.3. Herramientas: el proceso de negociación (I)

- 2.3.1. Prenegociación: consejos para el negociador

2.4. Herramientas: el proceso de negociación (II)

- 2.4.1. Cesión/prueba
- 2.4.2. Acuerdo

3. Tácticas y contra-tácticas