**PROGRAMA SEMINARIO ONLINE “COMUNICARTE PARA NEGOCIAR”**

- Fundamentos de la negociación

- Qué se entiende por negociar.

- Consideración y tratamiento de los factores de riesgo en la negociación.

- Objetivos de la negociación y sus enfoques.

- Tipos de negociación: Integrativa vs. distributiva.

- La negociación por intereses vs. la negociación por posiciones.

- Negociación situacional: los distintos enfoques de la negociación en función de los intereses que se persigan y los objetivos a lograr.

- Estrategias negociadoras. Estilos a adoptar en cada negociación.

- El poder en la negociación.

- Fuentes de legitimidad de los intereses de ambas partes en juego en la negociación.

o Estudio de alternativas a la negociación. El concepto de MASAI (Mejor Alternativa para Satisfacer los Intereses)

- La táctica en la negociación: cómo actuar en el cara a cara

o Distintos tipos y cómo utilizarlas en función de nuestros intereses en el cliente.

o La importancia de un buen inicio.

o Cómo utilizar y afrontar trucos y amenazas en la negociación.

o La habilidad de saber pedir. La utilización de las concesiones como palancas de acercamiento entre las partes y para facilitar intercambios

- El cierre del acuerdo y la obtención del compromiso

- Cómo hacer la recapitulación de los asuntos tratados.

- La habilidad para formular la propuesta de acuerdo.

- El cierre de la negociación y el establecimiento de los compromisos para las partes.

- Cómo forjar un acuerdo duradero reafirmando la satisfacción de ambas partes.

- La auditoría de la negociación. Una vez concluida cómo analizar los resultados y la forma en que ha transcurrido el proceso negociador: una forma efectiva de obtener aprendizajes para el futuro.