

## PRESENTACIÓN

---

Inconscientemente, todos los días, a todas horas, negociamos: ¿Dónde vamos hoy, al cine o al teatro? ¿Cuál será el mejor colegio para los niños? ¿Podemos conseguir mejoras para los trabajadores? ¿Será posible que me aumenten el sueldo? Seremos capaces de responder preguntas como estas y muchas otras al finalizar este curso, con la garantía de que nuestra respuesta será mejor que la que ofreceríamos en este momento.

Aprenderemos las características de los oponentes que tenemos delante; descubriremos el valor de la información, los poderes que aparecen en el juego; definiremos nuestros objetivos; sabremos cómo hay que llevar una negociación, qué propuestas hay que presentar y cómo, encontraremos trucos y tácticas empleadas para conseguir el mejor resultado posible, y muchos e interesantes temas.

## MODALIDAD Y DURACIÓN

---

**TELEFORMACIÓN - 20 horas de duración**

Plataforma, contenidos y sistema tutorial adaptado a Bonificaciones de Fundae con acceso a:

- Contenido Multimedia.
- Videotutoriales
- Recursos Adicionales
- Foros de Debate
- Tutorías por Aula Virtual
- Pruebas de evaluación

Este curso es bonificable ante Fundae.

Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

## OBJETIVOS

---

- Aunque no nos demos cuenta, nos pasamos el día entero negociando: en el trabajo, en nuestra vida familiar y en nuestra vida social.
- Con el diálogo y la negociación proponemos solucionar diferentes situaciones, incluyendo problemas, mediante vías creativas y constructivas; asegurando así que, al finalizar este curso, las decisiones que los alumnos tomen serán más acertadas.

## DIRIGIDO A

---

- Todas aquellas personas que quieran mejorar las decisiones que toman diariamente. Desde oficinistas hasta encargados de fábricas; desde gerentes de grandes organizaciones hasta peones en busca de un sueldo mejor.
- A todos nos ayuda conocer, siguiendo unos sencillos y constructivos pasos, la mejor solución posible ante un determinado problema.

# CONTENIDOS

- 1. Negociar, los poderes y análisis de las partes**
  - a. La negociación
  - b. Los poderes al negociar
  - c. Análisis de las partes
- 2. Cooperar o competir**
  - a. Cooperar o competir
  - b. La cooperación
  - c. La competición
- 3. La importancia de la comunicación. Comunicación verbal**
  - a. Comunicación, aspectos generales
  - b. Axiomas en la comunicación
  - c. Elementos de la comunicación
  - d. Tipos de comunicadores
  - e. La comunicación verbal
- 4. La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL**
  - a. Comunicación no verbal
  - b. PNL al negociar
- 5. Inteligencia emocional y negociación**
  - a. Introducción
  - b. Las emociones
  - c. La comunicación y su poder
  - d. Comunicación y trabajo
- 6. Habilidades y negociación**
  - a. Introducción
  - b. ¿Cuándo se pueden aplicar las habilidades sociales?
  - c. Habilidades sociales más interesantes: la asertividad
  - d. Habilidades sociales más interesantes: la escucha activa
  - e. Habilidades sociales más interesantes: la empatía
- 7. Visión, misión, objetivos e información. Estrategias**
  - a. La visión
  - b. La misión
  - c. Los objetivos
  - d. La información
  - e. Estrategias, tácticas y recomendaciones
- 8. El encuentro y el sondeo**
  - a. El encuentro
  - b. El sondeo
- 9. Las propuestas, paquetes e intercambios**
  - a. Las propuestas
  - b. Paquetes e intercambios
- 10. Decisiones finales y cierre. La post-negociación**
  - a. Decisiones finales y cierre
  - b. La post negociación
- 11. Mediación y arbitraje**
  - a. La mediación
  - b. El arbitraje
  - c. Los tribunales
  - d. La negociación colectiva

## EL TUTOR

### Javier López De la Fuente

- Consultor Senior, Mentor y Coach profesional, ha desempeñado cargos de responsabilidad en el área comercial y dirección en empresas del sector logístico.
- Licenciado en CC Económicas y Empresariales por la UAH. Actualmente cursando Grado en Psicología por la UNED.
- Ha entrenado a más de 2000 profesionales en habilidades directivas y de comunicación: liderazgo, negociación, ventas, presentaciones con impacto, escritura persuasiva, inteligencia emocional, PNL, creación de hábitos, toma de decisiones, gestión del tiempo, etc..



## FECHAS

Del 7 de marzo al  
6 de mayo de 2024

## PRESUPUESTO

Hasta 9 participantes	De 10 a 25 participantes	De 26 en adelante
150 €/persona	140 €/persona	120 €/persona
(7,5 €/h/persona)	(7 €/h/persona)	(6 €/h/persona)

La facturación tendrá el siguiente desglose:

- Tutorización de los cursos: 88% de la venta (exento de IVA).
- Contenidos Multimedia: 8% de la venta (+ IVA).
- Plataforma: 4% de la venta (+IVA)