

PRESENTACIÓN

La negociación y la persuasión son actividades que se manifiestan en todas las relaciones importantes de una organización y/o sociedad. Son vitales y estratégicas que, por un lado, permiten obtener mejores resultados, y por otro, permiten solucionar de forma más eficiente problemas, incidencias o disputas en las relaciones con terceros.

El curso **“Negociar y persuadir: claves para el éxito”** pretende dar las pautas para aprender estrategias y técnicas eficaces para alcanzar el éxito en nuestras negociaciones, ya sean del ámbito profesional o del laboral.

El programa, a diferencia de otras acciones formativas sobre la materia, no se centra exclusivamente en describir las distintas estrategias y/o técnicas para negociar, si no que pretende cubrir aspectos más amplios de las relaciones interpersonales, como las habilidades comunicativas, el buen uso de la comunicación verbal y el lenguaje no verbal, las claves de una buena argumentación, o la persuasión como un ingrediente clave para alcanzar el éxito en la negociación.



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.

DIRIGIDO A

- El curso está dirigido a todos aquellos profesionales bien del entorno empresarial, o de cualquier otro entorno que requiera habilidades para realizar una negociación de la forma más eficaz y exitosa.

OBJETIVOS

El objetivo general de este curso, es poder explorar y conocer las estrategias y técnicas de persuasión y negociación en los ámbitos donde se requiera para que pueda alcanzarse una negociación eficaz.

Objetivos específicos:

- Reconocer el inicio, desarrollo y cierre de la negociación.
- Conocer cuáles son las habilidades en la negociación.
- Reconocer los tipos de negociadores
- Aprender las estrategias para poder negociar
- Controlar las habilidades de comunicación y emocionales
- Entender qué es la persuasión y su influencia en la negociación
- Saber de las distintas técnicas para persuadir
- Conocer distintas formas de gestionar las emociones
- Contextualizar la negociación en el área comercial

CONTENIDOS

1. El proceso de la negociación

- a. Fundamentos de la negociación
- b. La negociación en los distintos contextos de negocio
- c. Fases en el proceso de negociar
- d. Los 10 mandamientos de la negociación

2. Estilos del negociador

- a. Estilo competitivo
- b. Estilo acomodativo
- c. Estilo evitativo
- d. Estilo colaborativo
- e. Estilo comprometido

3. Estrategias para negociar

- a. Estrategias distributivas
- b. Estrategias integrativas
- c. Técnicas obstructivas
- d. Técnicas ofensivas
- e. Técnicas engañosas

4. El papel de la persuasión durante la negociación

- a. ¿Qué es la persuasión?
- b. Elementos de la persuasión
- c. Habilidades para persuadir
- d. Principios de la persuasión de Robert Cialdini

5. Técnicas eficaces para persuadir

- a. “Esto no es todo”
- b. “Amagar”
- c. “El cebo”
- d. “La fecha límite”
- e. “No te quedes fuera”
- f. “Alusión a la autoridad”
- g. “La simpatía”
- h. “Auto confirmación”
- i. “Palmada en el hombro”

6. Comunicar de manera eficaz

- a. El lenguaje en la negociación
- b. El lenguaje no verbal en el proceso negociador
- c. La escucha activa
- d. Empatía
- e. Comportamiento asertivo

7. La inteligencia emocional en la negociación

- a. Importancia de la inteligencia emocional
- b. El poder de las emociones
- c. Las emociones en las negociaciones
- d. Tips para gestionar las emociones

8. La negociación en el contexto comercial

- a. Fundamentos de la negociación comercial
- b. Tipos de negociadores
- c. Esquema de posible negociación comercial
- d. Puntos más negociados

EL TUTOR

Julio Alba Fernández

- Consultor y formador en el área Comercial y Marketing. Inició su carrera profesional en diversas empresas nacionales y multinacionales.
- Como formador ha trabajado en compañías de consultoría, formación y escuelas de negocio diversas en las que ha impartido formación In Company durante más de 20 años a variedad de empresas en el área Comercial y de Atención al/la Cliente
- Profesor titular durante varios años en el Grado en Dirección Comercial y Marketing de varias Escuelas de Negocios, donde imparte varias asignaturas.
- Profesor colaborador de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid. Tecnologías aplicadas a la gestión de recursos humanos (e-learning, e-assessment, RRSS, ...).



FECHAS

Del 4 de abril al 9 de junio de 2025

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)