

TALLER DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Curso: 3	Tipo: Obligatoria	Período de docencia: C1
Créditos: 4,5		
Estudios: DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES		
Especialidad: Común		

OBJETIVOS

El objetivo de este taller consiste en desarrollar el potencial negociador a través de la utilización de una serie de casos prácticos y técnicas para propiciar las capacidades negociadoras del alumno.

Comprender qué se entiende por negociación y como puede convertirse en un recurso que ayude a potenciar un mejor funcionamiento de los equipos de trabajo. Dominar las principales fases y técnicas de negociación.

CONTENIDOS

1.- NO ES POSIBLE NO NEGOCIAR

- 1.1 ¿Qué entendemos por Negociación? ¿Qué es negociar?
- 1.2 ¿La negociación situacional?

2.- LA DUDA CONSTRUCTIVA ANTES DE NEGOCIAR

- 2.1 10 ejemplos prácticos intuitivos generadores de problemas.
- 2.2 No crear un círculo de aprendizaje. 'Posicionalismo'. Aproximación competitiva. Aproximación concesiva. Confusión entre el fondo y la relación. Preferencia para el corto plazo. Unicidad de solución. Arbitrariedad de las soluciones. Sobrevaloración de sí mismo. Negomanía.

3.- PREPARAR ANTES DE NEGOCIAR

- 3.1 Las tres dimensiones fundamentales.
- 3.2 ¿Quién negocia? ¿Qué negociamos? ¿Cómo negociamos?

4.- LAS PERSONAS EN LA NEGOCIACIÓN

- 4.1 La gestión emocional: inversión de roles....
- 4.2 Impacto e influencia: comunicación no verbal, escuchar de forma empática, el comportamiento asertivo

5.- ESTRATEGIA EN LA NEGOCIACIÓN

- 5.1 Preparación táctica.
- 5.2 Preparación creativa.
- 5.3 Preparación personal.

6.- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- 6.1 Negociar intereses: posiciones, intereses, el arte de preguntar....
- 6.2 Técnica del paso a paso, del paquete, de la ampliación.
- 6.3 Generar acuerdos creativos.
- 6.4 Resolver conflictos.
- 6.5 Utilizar el Mapan o Batna.
- 6.6 Articular propuestas.

ORIENTACIÓN METODOLÓGICA

- ✓ Teoría básica sobre la negociación y las técnicas de negociación.
- ✓ Ejercicios tanto individuales como en grupo para poner en práctica las técnicas para desarrollar y ejercitar habilidades negociadoras.

EVALUACIÓN

- ✓ La evaluación se realizará a través de las prácticas y ejercicios realizados a largo del taller.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Ertel D. (2000), *Negociación 2000*, Ed. Mc Graw Hill.
- Ahumada Recalde L.E. (2002), *Más allá de la negociación*, Ed. Elaleph.
- Llamazares Garcia-Lomas O., Nieto Churruca A. (2002), *Negociación internacional, estrategias y casos*, Ed. Piramide.
- Lewicki R.J. (2003), *Negotiation*, 4th edition, International Ed., McGraw Hill.
- Ponti F. (2002), *Los caminos de la negociación*, EADA Dirección.
- Rojot J., *La négociation*, Editions Vuibert.
- Dupont C., *La négociation, conduite, théorie, applications*, Editions Dalloz.