NEGOCIACIÓN

NIVEL 1- ENLACE

CONTENIDO TEMATICO

Tema 1. Situación conflictiva

Subtemas

- Fuentes potenciales del conflicto
- Identificación de desacuerdos
- Tipos de conflicto

Tema 2. La negociación

Subtemas

- Razones de la negociación
- Tipos de negociación
- Estrategias de negociación
- Fases del proceso de negociación
- Características de las propuestas de negociación

NEGOCIACIÓN

NIVEL 2- JEFE DE DEPARTAMENTO

CONTENIDO TEMÁTICO

Tema 1. Bases para una negociación efectiva

Subtemas

- Preparación de la negociación
- Tipos de negociación
- Estrategias de negociación

Tema 2. El proceso de negociación

Subtemas

- Objetivos de la negociación
- Requerimientos para una negociación efectiva
- Ambiente de negociación
- Dinámica del proceso de negociación
- Realimentación durante la negociación
- Registro de acuerdos

Tema 3. Inteligencia emocional en la negociación

Subtemas

- Actitudes positivas en el proceso de negociación
- Manejo de actitudes negativas durante la negociación
- Como establecer empatía con la contraparte

NEGOCIACIÓN

NIVEL 3- SUBDIRECTOR

CONTENIDO TEMÁTICO

Tema 1. Definición del proceso de negociación

Subtemas

- Definición
- Puntos en común
- Objetivos a alcanzar
- Tipos de negociación
- Instrumentos de la negociación

Tema 2. LA comunicación en el proceso de negociación

Subtemas

- El lenguaje verbal
- El lenguaje no verbal
- Tipos de comunicación

Tema 3. Estrategias de negociación

Subtemas

- Argumentación relevante
- Énfasis en los beneficios
- Manejo de desacuerdos

NEGOCIACIÓN

NIVEL 4- DIRECTOR DE ÁREA

CONTENIDO TEMÁTICO

Tema 1. Como construir acuerdos

Subtemas

- Análisis de propuestas
- Detección de puntos críticos
- Análisis de alternativas

Tema 2. Estrategias de negociación

Subtemas

- Ganar- Perder
- Perder- Perder
- Ganar- Ganar
- La comunicación estratégica
- Acuerdos en la negociación
- El uso de un mediador

Tema 3. Argumentos de negociación

Subtemas

- Características del negociador
- Cómo llegar a acuerdos productivos

NEGOCIACIÓN

NIVEL 5- DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

CONTENIDO TEMÁTICO

Tema 1. Negociación conflictiva

Subtemas

- Tipos de conflicto
- La cultura y los estilos de negociación
- Tipos de negociación
- Estrategias de la negociación
- Cierre de la negociación
- Tipos de acuerdos

Tema 2. Inteligencia emocional en la negociación

Subtemas

- Manejo de las actitudes
- Compresión del lenguaje corporal
- Lo que las palabras no dicen
- El autocontrol para negociar eficazmente

Tema 3. Desarrollo de habilidades de negociación

Subtemas

- El regateo
- El ambiente de negociación
- Las posiciones del poder
- La comunicación asertiva
- El uso de un mediador

NEGOCIACIÓN

NIVEL 6- DIRECTOR GENERAL

CONTENIDO TEMÁTICO

Tema 1. La planeación de la negociación

Subtemas

- Cómo crear un ambiente de negociación positivo
- Una actitud negociadora exitosa
- Recopilación de información
- Un plan para negociar
- Zona de negociación
- El manejo del poder en la negociación
- Los intereses en la negociación
- Flexibilidad en la negociación

Tema 2. Técnicas de negociación

Subtemas

- Estrategias de negociación
- Manejos de conflictos

Tema 3. La comunicación en la negociación

Subtemas

- Elaboración de preguntas efectivas
- Comunicación asertiva no violenta
- La PNL en la comunicación
- Inteligencia emocional en la negociación
- Estilos de negociación
- La dramaturgia en la comunicación

Tema 4. Propósitos de la negociación

Subtemas

- El beneficio común
- Las implicaciones institucionales
- Expertise en el TEMA a negociar