

Técnicas de negociación

Formación online • 50 horas de duración

2 créditos ECTS

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

CARACTERÍSTICAS

Avalado y reconocido por:



Confederación Española de Comercio

Objetivos principales del curso

Con este curso online de técnicas de negociación, aprenderás a identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación. También serás capaz de llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.



50 horas • 2 créditos ECTS

Válidos en concursos-oposición, traslados, bolsas de contratación, oposiciones y plazas interinas.



Doble titulación:

- Diploma de Aprovechamiento de Femxa avalado y reconocido por la CEC (Confederación Española de Comercio).
- Título certificado por la Universidad Nebrija*



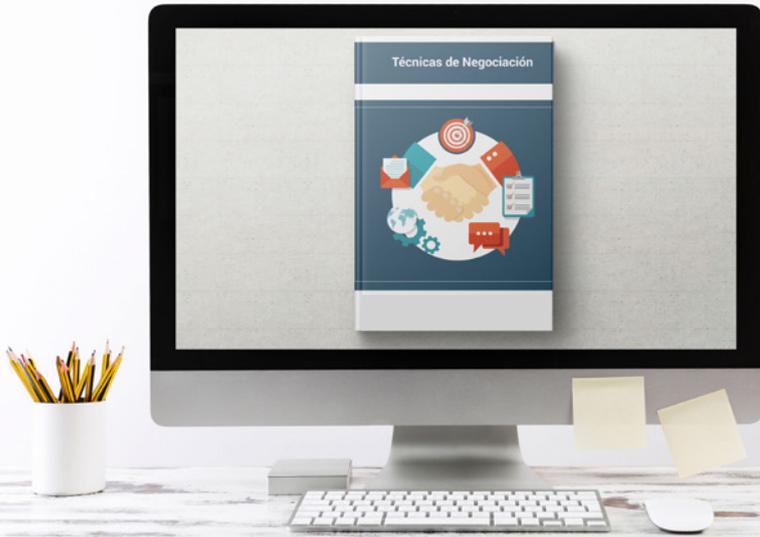
Formación de calidad:

Metodología 100% online y tutor especializado.



Formación online (bonificable hasta el 100%)

* Enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con valor oficial.



TEMARIO

¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1

Negociar, los poderes y análisis de las partes

- 1.1. La negociación, los poderes y el análisis de las partes
- 1.2. La negociación
- 1.3. Los poderes al negociar
- 1.4. Análisis de las partes

2

Cooperar o competir

- 2.1. La cooperación
- 2.2. La competición

3

La importancia de la comunicación. Comunicación verbal

- 3.1. Comunicación. La comunicación verbal
- 3.2. Comunicación, aspectos generales
- 3.3. Axiomas en la comunicación
- 3.4. Elementos de la comunicación
- 3.5. Tipos de comunicadores
- 3.6. La comunicación verbal

4

La importancia de la Comunicación. Comunicación no verbal y la PNL

- 4.1. Comunicación no verbal
- 4.2. PNL al negociar

5

Inteligencia emocional y negociación

- 5.1. Introducción
- 5.2. Las emociones
- 5.3. La comunicación y su poder
- 5.4. Comunicación y trabajo

6

Habilidades y negociación

- 6.1. Las habilidades sociales y la negociación
- 6.2. Introducción
- 6.3. ¿Cuándo se pueden aplicar las habilidades sociales?
- 6.4. Habilidades sociales más interesantes: la asertividad
- 6.5. Habilidades sociales más interesantes: la escucha activa
- 6.6. Habilidades sociales más interesantes: la empatía

7

Visión, misión, objetivos e información. Estrategias

- 7.1. La visión
- 7.2. La misión
- 7.3. Los objetivos
- 7.4. La información
- 7.5. Estrategias, tácticas y recomendaciones

8

El encuentro y el sondeo

- 8.1. El encuentro
- 8.2. El sondeo

9

Las propuestas, paquetes e intercambios

- 9.1. Las propuestas
- 9.2. Paquetes e intercambios

10

Decisiones finales y cierre. La post-negociación

- 10.1. Decisiones finales y cierre
- 10.2. La post-negociación

11

Mediación y arbitraje

- 11.1. La mediación
- 11.2. El arbitraje
- 11.3. Los tribunales
- 11.4. La negociación colectiva



100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

¿Qué ventajas tiene la formación online?:



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



Vídeos y herramientas multimedia: Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



Tutorías telefónicas: el tutor estará disponible telefónicamente.

CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA