CURSO
Técnicas de negociación

Co financiamento de:

CEG Confederación de Empresarios de Galicia

cel Confederación de Empresarios de Lugo

XUNTA DE GALICIA

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL · SEPE

Técnicas de negociación

CONTIDOS:

1. SITUACIÓNS, CONDUTA E MANOBRAS NA NEGOCIACIÓN

1.1. Introdución
1.1.1. Antecedentes ou conceptos de negociación
1.1.2. A negociación desde o punto de vista psicolóxico
1.1.3. O espazo de negociación
1.1.4. Asimilación e explicación dos principais axentes que interveñen nunha negociación
1.2. Accións posibles de Negociación
1.2.1. O orixe do conflito
1.2.2. A actitude ante o conflito
1.2.3. Como actuar en caso de conflito
1.2.4. As disputas
1.2.5. Tratamento das disputas
1.2.6. Negociación entre produtividade e mellora do servizo
1.2.7. Motivación para o cambio
1.2.8. Os conflitos xurídicos: os pleitos
1.2.9. Plan estratéxico de negociación
1.3. O Comportamento na Negociación
1.3.1. Actitudes e posturas positivas
1.3.2. O principio de Dar/Recibir
1.3.3. Como influír na outra parte
1.3.4. Motivar
1.3.5. Condicionar
1.3.6. Manipular
1.3.7. Descrición do principio Dar-Recibir
1.3.8. Definición de roles dentro do proceso de negociación
1.4. A Persuasión
1.4.1. A introdución
1.4.2. A coacción
1.4.3. A incitación
1.4.4. A instrución
1.4.5. A persuasión
1.5. Os Dez Principios Fundamentais da Negociación
1.5.1. Tentar evitar a negociación
1.5.2. Estar preparados
1.5.3. Que a outra parte sexa a que faga o traballo
1.5.4. Usemos a nosa forza, ao principio, con suavidade
1.5.5. Que compitan eles
1.5.6. Deixémonos certo marxe de manobra
1.5.7. Mantéñamos a nosa integridade e credibilidade
1.5.8. Escoitemos en vez de falar
1.5.9. Manteñámonos en contacto coas súas expectativas
1.5.10. Que se familiaricen coas nosas grandes ideas

2. FASES E PROCESOS DA NEGOCIACIÓN

2.1. Análise das Fases de Negociación
2.1.1. Paso 1: Coñecerse
2.1.2. Paso 2: Identificar obxectivos e necesidades
2.1.3. Paso 3: Inicia do proceso
2.1.4. Paso 4: Posicionamento e expresións de desacordo
2.1.5. Paso 5: Reavaliación e concesión
2.1.6. Paso 6: Acordo de principio
2.2. Ferramentas: Negociando o Prezo
2.2.1. Introdución
2.2.2. Presentación do prezo
2.2.3. Cando nos presenten o prezo
2.2.4. O sentido da oportunidade
2.2.5. Como tratar as obxeccións ao prezo
2.2.6. Presentación práctica dun prezo
2.2.7. Descrición do tratamento das diferentes obxeccións
2.2.8. Presentación de caso práctico real de actuación ante suborno
2.3. Ferramentas: O Proceso de Negociación (I)
2.3.1. Prenegociación: consellos para o negociador
2.3.2. Posicionamento
2.3.3. Argumentación
2.4. Ferramentas: O Proceso de Negociación (II)
2.4.1. Cesión/proba
2.4.2. Acordo
2.4.3. Seguimento
2.4.4. A PNL

RESULTADOS ESPERADOS:

Que os participantes poidan detectar situacións de desigualdade, visibilizándoas ante o conxunto da sociedade, traballando na súa prevención e na súa erradicación en colaboración co equipo de intervención, as institucións e os axentes sociais, e potenciando a participación cidadá das mulleres, así como a articulación de procesos comunitarios enfocados cara ao seu «empoderamento».

Teleformación

60 horas

Do 18/09/2025 ao 15/10/2025

INSCRIPCIÓN

Co financiamento de:

CEG Confederación de Empresarios de Galicia
cel Confederación de Empresarios de Lugo
XUNTA DE GALICIA
GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL SEPE