# Negociación con éxito
## Posicionamiento y argumentación - certificación EXCELLENS opcional

*Curso práctico de 2 días - 14h*
*Ref.: NEO - Precio 2025: 1 050€ sin IVA*

Este curso está dirigido a todos aquellos que deseen desarrollar la dimensión relacional en las negociaciones e identificar mejor su estilo personal. Les permitirá analizar la relación de fuerzas y el modo de trabajar de la persona con la que negocian, con vistas a adaptar su comportamiento y su argumentación.

### OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Aprenda a posicionarse en una situación de negociación

Comunicarse con el entrevistador y ganarse su confianza

Construir un escenario para alcanzar sus objetivos

Argumentar para influir en la negociación

Identificar los momentos y señales adecuados para concluir

Juegos y escenarios de negociación.

### CERTIFICACIÓN

Para ir aún más lejos y ver reconocidas sus competencias, obtenga la certificación de nuestro socio EXCELLENS SKILLSFORYOU.
El examen dura 20 minutos y debe realizarse 15 días después del inicio de la formación.
Consta de un cuestionario de 20 preguntas: 10 preguntas basadas en un caso práctico (coeficiente 2) y 10 preguntas teóricas (coeficiente 1).
Su puntuación se muestra al final del examen y se le envía su certificado por correo electrónico.
Se requiere un 80% de respuestas correctas para obtener la certificación.
Si suspende, puede presentarse al examen una segunda vez.

## PROGRAMA

última actualización: 05/2024

### 1) Sentar las bases de un proceso de negociación sólido

- Alinee su enfoque como negociador con los valores de su empresa.
- Aplicar las reglas de oro de la negociación.
- Utilizar distintos enfoques de negociación.
- Crear valor colaborando con la otra parte.
- Comprender las tres etapas de la entrevista de negociación.

### 2) Desarrollar las técnicas de comportamiento del negociador

- Distinguir las cualidades del negociador.
- Dominar las técnicas de comunicación esenciales para los negociadores.
- Practicar transacciones psicológicas.
- Utilizar la comunicación no verbal y las actitudes clave.

*Juego de rol : Obtener ventaja sobre la otra persona.*

### PARTICIPANTES

Cualquier persona que desee desarrollar su capacidad de negociación.

### REQUISITOS PREVIOS

No se requieren conocimientos especiales.

### COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

### MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.
El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

### MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

• Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
• Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
• Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

### MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

### ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

### 3) Análisis del equilibrio de poder
- Analizar los factores que determinan el equilibrio de poder.
- Haz que el equilibrio de poder sea más favorable utilizando las 7 palancas del poder.
- Elegir la relación adecuada para cada situación.

*Escenario : Formación presencial en negociación. Juegos de rol filmados.*

### 4) Preparación de las negociaciones
- Analizar los distintos aspectos de su expediente.
- Construya su hoja de ruta utilizando una tabla de negociación.
- Dominar el corazón de la negociación: el juego de dar y recibir.
- Elabora una lista de preguntas.

*Trabajo práctico : Preparar una reunión de negociación. Construir un escenario para alcanzar los objetivos.*

### 5) Influir en el proceso de toma de decisiones
- Gestionar a los implicados en las negociaciones.
- Desarrolle su capacidad de influencia.
- Practicar la negociación horizontal y vertical.

*Trabajo práctico : Identifique su estilo de negociación.*

### 6) Argumentar para influir en la negociación
- Aprender los principios de la argumentación.
- Estructuración de los argumentos.
- Utiliza el registro emocional.
- Evitar puntos muertos y bloqueos.
- Responder a las objeciones.
- Reaccionar ante los intentos de desestabilizar la empresa.

*Escenario : Formación en negociación. Juegos de rol filmados.*

### 7) Concluir eficazmente las negociaciones
- Identificar los momentos y los signos adecuados para llegar a una conclusión.
- Llegar a un acuerdo: técnicas de cierre.
- Supervisar el acuerdo y anticiparse a cualquier renegociación.
- Poner en marcha los elementos que determinan el éxito de una negociación.

*Escenario : Juegos de rol y escenarios filmados.*

## FECHAS

Contacto