

Negociación Avanzada

El Curso de Negociación Avanzada está enfocado a aprender una **metodología** que te permita **negociar con éxito tanto en entornos personales como profesionales**.

La finalidad es ayudarte a aumentar tu **habilidad individual como negociador**, enfocando el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación resultan importantes.

Este curso forma parte del Programa en Liderazgo para la Transformación de Personas y Equipos compuesto por tres ejes fundamentales: **Herramientas para el Líder Coach, Negociación Avanzada y Liderazgo Sistémico**.

OBJETIVOS

- 1 Comprender que la negociación es un **proceso interactivo** en el que dos o más partes intentan llegar a un **acuerdo mutuo**.
- 2 Establecer la **metodología más útil** para negociar con éxito en entornos personales y profesionales.
- 3 Aprender a utilizar las **diferentes estrategias** en negociación.
- 4 Analizar los **criterios óptimos** para definir las estrategias correctas.
- 5 Facilitar **conocerse como negociador** y trabajar otros estilos de negociación para ampliar recursos.
- 6 Conocer las herramientas para prepararse de forma eficaz, liderar la negociación hacia la **obtención de resultados** y **construir relaciones constructivas** con nuestros entornos.
- 7 Profundizar en las **cinco claves de la negociación**: identificar intereses, creatividad para generar opciones, desarrollar las competencias de la inteligencia emocional, desarrollar relaciones constructivas y crear valor en la negociación.

PERFIL

Profesionales con un mínimo de **3 años de experiencia liderando equipos, proyectos, departamentos o unidades de negocio**. Interesados en adquirir herramientas y técnicas que les permitan ser más eficientes en la consecución de resultados y ser más eficaces en el desarrollo de sus colaboradores.

MODALIDAD

Presencial

DURACIÓN

6 semanas

CRÉDITOS

5 ECTS

PROFESORADO

Esther Somoza

Licenciada en Psicología Industrial. Active Coaching en Augere Foundation y Máster ejecutivo en Coaching Organizacional. Acreditación LIFO y Practitioner en PNL.

Jordi Molla

Licenciado en Psicología. Coach Sistémico por el Institut Gestalt y certificado en Mindfulness.

BENEFICIOS ADICIONALES

Los 5 créditos ECTS del curso se convalidan en el **Programa en Liderazgo para la Transformación de Personas y Equipos** si más adelante quieres completar tu formación.



PROGRAMA ACADÉMICO

1. Lejos de la Mesa

- Identificar el tipo de negociación
- Definir las estrategias negociadoras
- Establecer metas y criterios legítimos
- Establecer y mejorar la posición negociadora

2. Liderar la Negociación

- Los 7 elementos del modelo Harvard en la práctica
- Liderar la negociación: Empezar con buen pie
- Técnicas de reclamo de valor
- Técnicas de creación de valor
- Aumentar la capacidad de influencia
- Comunicación persuasiva

3. Mejorar el Compromiso

- Mejorar el compromiso evitando errores
- Desarrollo de la inteligencia emocional

4. Superar Obstáculos

- Superar obstáculos
- Diversidad cultural
- Gestión de conflicto

METODOLOGÍA

La metodología del curso es **práctica y participativa**, situando al **participante como centro de aprendizaje**.

Partimos de la premisa que el participante aportará ricas experiencias negociadoras con las que trabajar en el aula y compartir con sus compañeros.

Todo ello mediante video lecciones (cuestiones teóricas), Soluteatro (role play con actores), discusión de grupo y metodología del caso.

Al finalizar, se aportará **feedback individualizado** de los casos reales aportados por los participantes.



Aumenta tu habilidad individual para negociar con éxito, tanto en entornos personales como profesionales".

LA SALLE CAMPUS BARCELONA

+34 932 902 352

+34 690 108 717 

cursos@salleurl.edu

Sant Joan de La Salle, 42. Barcelona

www.salleurl.edu

Síguenos en **@LaSalleBcn**

