

AF | 20243

Formato: Programado | A medida

# Negociación interna y con proveedores

## DIRIGIDO A

Todo trabajador que necesite conocer las habilidades necesarias para la negociación con proveedores.



### Duración

6 horas



### Modalidad

Presencial

## OBJETIVOS

- Entrenar en los procesos, técnicas y habilidades requeridos para enfrentar los entornos de negociación interna y con proveedores.
- Centrar el entrenamiento en las situaciones reales a la hora de gestionar los acuerdos internos o con proveedores.
- Aportar y entrenar en un modelo de negociación para conseguir los mejores acuerdos posibles.

## CONTENIDOS

### AUTOCONOCIMIENTO Y GESTIÓN EMOCIONAL EN NEGOCIACIONES

- Autoconocimiento y autoanálisis respecto a negociaciones.
- Gestión emocional antes y durante la negociación.
- Empatía y asertividad.
- Prácticas.

### CÓMO NEGOCIAR BAJO PRESIÓN

- Gestión del estrés en la negociación.
- Gestión de conflictos y tratamiento de objeciones.
- Negociaciones extremas.
- Prácticas.

### TECNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ EN NEGOCIACIONES

- Técnicas de comunicación, verbal y no verbal.
- Técnicas de comunicación escrita.
- Habilidades de comunicación para conversaciones "difíciles".
- Prácticas

### INSTRUMENTOS DE INFLUENCIA Y PERSUASION EN NEGOCIACIONES

- Principios de persuasión e influencia para negociaciones.
- Detectar y utilizar los sesgos cognitivos del interlocutor para facilitar el acuerdo.
- Prácticas

### ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Identificar y generar momentos clave.
- Técnica del embudo
- Técnicas para el cierre del acuerdo
- Prácticas

### METODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN

- Los 7 principios del Método Harvard.
- Prácticas

*Nota: Todos los contenidos podrán adaptarse y/o desarrollarse en función de las necesidades o solicitudes de la empresa y/o los alumnos participantes.*