

DURACION Y CALENDARIO

Habilidades de Negociación



16 horas lectivas.

Del 2 al 11 de mayo,

Martes y jueves de 16,30 a 20,30 horas.

LUGAR DE CELEBRACION

Habilidades de Negociación



Escuela de Negocios de la Fundación General de la Universidad de Alicante.
Edificio Germán Bernácer.

TITULACION

Habilidades de Negociación



Al término del curso se entregará a los participantes Diploma de Asistencia otorgado por la Escuela de Negocios de la Fundación General de la Universidad de Alicante en colaboración con Mecemsa Consultores.

INSCRIPCION Y MATRICULA

Habilidades de Negociación



La cuota de inscripción es de 130 €.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

ESCUELA DE NEGOCIOS

Edificio Germán Bernácer
Universidad de Alicante

Telfs.: 965 90 93 73 / 965 90 94 48

Fax: 965 90 93 69

Web: <http://www.enegocios.ua.es>

e-mail: escuela.negocios@ua.es

Habilidades
CURSO SOBRE de Negociación

ORGANIZAN:



Universitat d'Alacant Fundació General

Universidad de Alicante Fundación General



COLABORA:



CURSO SOBRE

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Del 2 al 11 de Mayo de 2006



Universitat d'Alacant Fundació General

Universidad de Alicante Fundación General

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS

Habilidades de Negociación

De todos los factores de la vida, la negociación y, junto con ella las personas, se han convertido en la pieza fundamental de cualquier actividad diaria tanto personal como empresarial.

- Con este curso pretendemos concienciar al alumno de la importancia de la negociación
- Proporcionar los conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para llegar a una negociación efectiva.
- Capacitar a los asistentes a realizar cualquier rol que se les asignen a la hora de negociar.
- Saber elegir entre las estrategias y las técnicas existentes las más adecuadas en cada momento y en cada negociación . No todas las negociaciones ni todas las personas son iguales.
- Conocer todos los aspectos que conlleva la negociación, porque “en la vida todo es negociación”

DIRIGIDO A...

Habilidades de Negociación

- Profesionales que deseen actualizar y profundizar sus conocimientos en la materia.
- Licenciados o diplomados que deseen prepararse para realizar futuras negociaciones en sus trabajos y en la vida cotidiana.
- Estudiantes que quieran conocer la importancia de la negociación y quieran obtener una base para el futuro.
- Directivos, técnicos y profesionales que quieran ampliar sus habilidades de negociación.
- En general a todas aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos y habilidades en el marco de la negociación.

Habilidades
CURSO SOBRE de Negociación

METODOLOGÍA

Habilidades de Negociación

- Metodología activo-participativa. Las clases serán impartidas en grupos reducidos lo que conlleva a una formación altamente personalizada. La cercanía profesor-alumno está presente en todo momento.
- Se realizarán prácticas de negociación, casos prácticos del tema y participación continua del alumno.

PROGRAMA

Habilidades de Negociación

- Concepto de negociación
- Reglas de negociación
- Entorno de la negociación
 - Marco
 - Posiciones
 - Tipos
- Objetivos de la negociación
- Características del negociador
- Roles en el proceso de negociación
- Fases de la negociación
 - Preparación
 - Desarrollo
 - Cierre
- Estrategias en la negociación
 - Ganar-ganar
 - Ganar-perder
- Tácticas de la negociación
 - Concepto
 - Tipos
 - Otros tipos
 - Funciones
 - Método
- Retos de la negociación

Habilidades
CURSO SOBRE de Negociación

- Personas
- Problemas
- Propuestas

- Ruptura de la negociación
- Perfeccionamiento de la negociación
- Éxito de la negociación
- Habilidades de comunicación
 - Comunicación
 - Técnicas
 - Emociones

PROFESORADO

Habilidades de Negociación

- **Margarita López Romero**
Directora del Departamento de Recursos Humanos de MECEMSA Consultores.
- **Carmen González Arenas**
Licenciada en Sociología y Master en Recursos Humanos. Docente y Consultora en MECEMSA Consultores.

Habilidades
CURSO SOBRE de Negociación