

Objetivo general del curso

Desarrollar la competencia profesional para planificar, conducir y cerrar procesos de negociación de manera eficaz en contextos empresariales, aplicando técnicas de comunicación, persuasión, inteligencia emocional y análisis de las necesidades del cliente con el fin de alcanzar acuerdos beneficiosos y sostenibles para las partes implicadas.

Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos de la negociación en el ámbito profesional, incluyendo el marco de la negociación, las fases del proceso y las principales estrategias utilizadas en entornos empresariales.
- Desarrollar habilidades interpersonales clave —como inteligencia emocional, empatía, asertividad y persuasión— que faciliten la gestión de relaciones profesionales y la interacción eficaz con clientes y colaboradores.
- Aplicar técnicas avanzadas de comunicación en negociación, incluyendo escucha activa, formulación de preguntas, interpretación del lenguaje corporal y gestión de objeciones durante el proceso negociador.
- Preparar de forma estratégica procesos de negociación mediante la investigación de las necesidades del cliente, la recopilación de información relevante y la planificación adecuada de visitas, reuniones o encuentros profesionales.
- Utilizar de forma adecuada las técnicas de negociación más relevantes, así como las reglas de las concesiones, orientando el proceso hacia la consecución de acuerdos mediante herramientas estratégicas como el MAPAN/MAPAM (Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado).

El contenido incluye:

- 24 videotutoriales explicativos
- 15 presentaciones descargables

Diseñados para facilitar la comprensión práctica de las técnicas de negociación y su aplicación en situaciones profesionales reales.