

Best

Técnicas de negociación

Herramientas y métodos para negociar con eficacia y confianza

 Presencial



2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.050,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 945,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Ref.: 254

Negociar con eficacia en tu día a día profesional

¿Quieres negociar con más seguridad, alcanzar mejores acuerdos y gestionar con éxito situaciones complejas?

El curso "**Técnicas de negociación**" te ofrece un enfoque práctico y estructurado para mejorar tu eficacia como negociador. Aprenderás a preparar cada negociación con método, identificar tácticas, manejar objeciones y cerrar acuerdos sólidos que beneficien a todas las partes.

Dirigido a profesionales que negocian de forma interna o externa, esta formación te ayudará a **desarrollar habilidades clave como la comunicación persuasiva, la gestión de conflictos y el análisis de intereses**. A través de simulaciones, role plays y feedback personalizado, transformarás tu estilo de negociación en una ventaja profesional concreta y duradera.

Con esta formación conseguirás herramientas y métodos para mejorar tu efectividad en la negociación y tu crecer en tu **desarrollo profesional**

Dirigido a:

- Profesional que tenga que desarrollar cualquier tipo de negociación (interna o externa a la empresa) dentro de sus cometidos profesionales.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Definir tu estilo de negociación

- Analizar cómo influyen las percepciones personales en el proceso negociador.
- Identificar actitudes instintivas, con sus ventajas y limitaciones.
- Establecer una postura negociadora consciente y adaptativa.
- **Ejercicio práctico:** dinámica de autodiagnóstico mediante simulaciones de negociación para identificar el enfoque dominante.

2. Preparar con rigor cada negociación

- Evaluar el contexto y los intereses de ambas partes.
- Determinar con objetividad el equilibrio de poder.

- Establecer objetivos claros y márgenes de flexibilidad.
- Estructurar los argumentos de forma persuasiva.
- Identificar posibles intercambios y soluciones ante bloqueos.
- **Ejercicio práctico:** simulaciones centradas en la preparación, el intercambio de propuestas y la argumentación.

3. Gestionar con eficacia las fases clave de la negociación

- Iniciar la negociación sobre bases claras y constructivas.
- Explorar intereses mediante la escucha activa y el diálogo estructurado.
- Argumentar con impacto y adaptar el discurso a las necesidades detectadas.
- Superar objeciones y construir valor compartido antes de su distribución.
- Negociar márgenes con enfoque estratégico, manteniendo el objetivo.
- Formalizar acuerdos sostenibles y alinear compromisos.
- **Ejercicio práctico:** simulación integral del proceso de negociación, desde la preparación hasta la formalización del acuerdo.

4. Afrontar situaciones complejas en entornos negociadores

- Gestionar interlocutores que bloquean el proceso o muestran resistencia.
- Abordar negociaciones bajo alta carga emocional.
- Neutralizar tácticas de desestabilización o presión.
- Alcanzar acuerdos objetivos en contextos de intereses enfrentados.
- **Ejercicio práctico:** role-plays sobre escenarios difíciles y negociación estratégica guiada por buenas prácticas.



Objetivos de la formación

- Identificar fortalezas y áreas de mejora en tu estilo personal de negociación.
- Dominar las fases clave del proceso negociador: preparación, desarrollo y cierre.
- Reconocer y aplicar estrategias, tácticas y técnicas eficaces en distintos contextos.
- Gestionar situaciones complejas y promover acuerdos constructivos ante posibles conflictos.



Competencias de la formación

- Estrategia de negociación
- Preparación y análisis
- Comunicación persuasiva
- Manejo de objeciones
- Resolución de conflictos



Beneficios adicionales

- 1. Dominar una competencia estratégica clave para tu desarrollo profesional:** Aprender a negociar con eficacia te permitirá alcanzar tus objetivos sin romper relaciones, gestionando intereses contrapuestos con firmeza, flexibilidad y visión a largo plazo.
- 2. Preparar cada negociación con método para aumentar tu poder de influencia:** Conocerás cómo analizar contextos, definir objetivos y prever escenarios, lo que te dará claridad y control para conducir cada fase de la negociación con seguridad y criterio.
- 3. Gestionar objeciones, desacuerdos y situaciones difíciles con solvencia:** Entrenarás tu capacidad para mantener el foco, manejar emociones y desactivar bloqueos con estrategias efectivas, incluso en entornos de alta presión o tensión.
- 4. Aplicar lo aprendido de forma práctica con simulaciones y feedback:** El curso incluye role plays, análisis de estilo personal y ejercicios de negociación reales que te permitirán integrar herramientas con confianza y acelerar tu impacto negociador.





Fechas y ciudades 2026 - Référence 254



Últimas plazas



Edición garantizada

Barcelona

De 9 mar. A 10 mar.

De 25 may. A 26 may.

De 16 nov. A 17 nov.

Madrid

De 9 mar. A 10 mar.

De 28 sep. A 29 sep.

De 25 may. A 26 may.

De 16 nov. A 17 nov.