



“Técnicas de Negociación”

Objetivo: Al finalizar el curso, los participantes identificarán las etapas del proceso de negociación y sus aspectos fundamentales para aplicarlos en sus actividades laborales.

1. ¿Qué significa negociar?

- a. Negociación
- b. Método
- c. Principios básicos
- d. Componentes
- e. El orden
- f. Importancia y preocupación de negociar

2. ¿Quiénes son negociadores?

- a. El perfil del negociador
 - ✓ No nacen, se hacen
 - ✓ Atributos culturales de los negociadores
- b. El aprendizaje de la negociación
- c. Los dos tipos de negociación
 - ✓ Habilidades y actitudes del negociador
 - ✓ Tipología del negociador
- d. Mejorar las habilidades sociales
- e. Competir o colaborar: el dilema del negociador
 - ✓ El tiempo
 - ✓ El poder
- f. Las tres preguntas claves para comenzar o continuar una negociación

+52 55 84 53 65, 55 36 14 89 89

capitacion@mefintax.com.mx

Cotiza vía WhatsApp: <https://bit.ly/2qVGP1x>

www.mefintax.com.mx



- g. Lista de verificación para llevar a cabo una negociación
- h. Errores que se cometen al negociar

3. ¿Dónde se aplica la negociación?

- a. El arte de la negociación
- b. Estilos
 - ✓ Desventajas
 - ✓ Los tres principios
 - ✓ Estilo de negociación de harvard
 - ✓ Estilo de negociación oriental
 - ✓ Estilo de negociación colectiva
- c. Guía
 - ✓ Como identificar intereses
- d. Separar personas de problemas
- e. ¿Ellos juegan sucio?
 - ✓ Tácticas engañosas
- f. Concéntrese en intereses no en posiciones
- g. Invente opciones de mutuo beneficio
- h. Insista en criterios objetivos

4. Etapas de la negociación.

- a. Desarrollo
- b. Un método para negociar
- c. Estrategias y tácticas de negociación.
- d. Ganar ganar

+52 55 84 53 65, 55 36 14 89 89

capacitacion@mefintax.com.mx

Cotiza vía WhatsApp: <https://bit.ly/2qVGP1x>

www.mefintax.com.mx