

# PROCESO Y HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN

Duración: 8 horas

Formador: José Orbe Oleaga. Abogado y Mediador.

Objetivos:

1. **Aportar** un conocimiento teórico básico del proceso negociador.
2. **Dar a conocer** las bases de una negociación basada en los intereses de ambas partes.
3. **Lograr** que lo aprendido pueda ser puesto en práctica por los asistentes en el día a día de su trabajo, tanto dentro de la organización como en la relación con agentes externos

Contenidos:

1. Introducción.
  - a. Negociación y comunicación.
  - b. Tipos de negociación.
2. Antes del inicio del proceso negociador. Planificación.
  - a. Intereses y posiciones.
  - b. ¿Cómo averiguar mis intereses?
  - c. ¿Cómo definir mis posiciones?
  - d. MAAN.
  - e. ¿y el otro?

3. Al inicio de la negociación.
  - a. Generación de contexto.
  - b. Rapport y empatía.
  - c. Formular la petición.
  - d. Mensaje Yo- Mensaje Tú
4. La negociación. Generación de opciones.
  - a. Separar las personas del problema.
  - b. Escucha emocional.
  - c. Generar soluciones creativas.
5. El acuerdo. Promesa y compromiso.
  - a. Contenido del acuerdo. Concreciones.
  - b. Seguimiento del cumplimiento.
  - c. Atender a los incumplimientos. Impecabilidad y confianza.
  - d. Evaluación del proceso.
6. Evaluación del taller.