INDICE (Formación 2.0)

**Negociación.**

**MÓDULO 1: Principios de la negociación:**

MATERIA 1: ¿Qué es negociar?:

1. Negociaciones cotidianas.
2. Características de un buen negociador.
3. Elementos básicos de la negociación.

MATERIA 2: Tipos de negociación:

1. Distributiva.
2. Integradora.
3. Negociación de principios.

**MÓDULO 2: Método de negociación:**

MATERIA 1: Preparar la negociación:

1. Investigación.
2. Preguntas de Investigación.
3. Detectar Intereses.
4. Elaborar opciones.

MATERIA 2: Planear una estrategia:

1. Mejor alternativa para un acuerdo negociado.
2. ¿Qué es la MAAN?
3. Tres tácticas Importantes.

MATERIA 3: Construir con flexibilidad:

1. Punto de alejamiento.
2. Precio de reserva.

MATERIA 4: Construir acuerdos:

1. Zona de posible acuerdo (ZOPA).
2. 9 pasos para lograr un acuerdo.
3. Barreras para el acuerdo.

**MÓDULO 3: Relación Interpersonal y negociación:**

MATERIA 1: Tres factores de Impacto:

1. Emoción.
2. Comunicación.
3. Percepción.

MATERIA 2: Modelos de personalidad en la negociación:

1. Cooperación-confrontación.
2. Estilos sociales para la negociación.
3. Comportamiento de los diferentes estilos sociales en una negociación.

MATERIA 3: Comportamiento en la negociación:

1. Comportamiento efectivo.
2. Herramientas efectivas de negociación.
3. Adoptar un estilo de negociación.

MATERIA 4: El lenguaje de la negociación:

1. Las palabras que escogemos.
2. El tono de voz.
3. Lenguaje corporal.

**MÓDULO 4: Experiencias y casos**

MATERIA 1: Visión de 5 especialistas:

1. Patricio Peker.
2. Margaret Neale.
3. Robert Cialdini.
4. Max Bazerman.
5. William Ury.