



196U TÈCNIQUES DE NEGOCIACIÓ

PROFESSORAT

Ramiro Canal

OBJECTIUS

- Conocer las características, principios y tipologías de la negociación en su aplicación al ámbito de las organizaciones.
- Identificar, analizar y practicar las estrategias, tácticas, y métodos de negociación usados en la actualidad en las diferentes situaciones y ámbitos de negociación.
- Realizar una preparación completa de la situación de negociación, describiendo los objetivos a conseguir, el planteamiento general y específico, y la capacidad de maniobra con que se cuenta.
- Desarrollar y aplicar los principios básicos de negociación desarrollados por la Universidad de Harvard.
- Conocer los mecanismos psicológicos, base del comportamiento negociador de nuestros interlocutores, con objeto de tomar las decisiones más convenientes en cada situación de negociación.
- Analizar y resolver diferentes situaciones de negociación promovidas por el profesor y los alumnos a lo largo de la acción formativa, con objeto de adaptar los conocimientos impartidos a la situación particular de los participantes.
- Analizar nuestras mejores alternativas en el planteamiento y desarrollo de las negociaciones, mejorando nuestro posicionamiento y opciones negociadoras.
- Optimizar nuestro estilo personal de negociación mediante el conocimiento de nuestras competencias negociadoras, adaptando nuestra personalidad y comportamiento a las situaciones concretas de nuestro trabajo.

CONTINGUTS

- ¿Qué es un negociador eficaz? Competencias a desarrollar.
- Estrategias, tácticas y métodos de negociación apropiados a cada situación y contexto.
- Las mejores alternativas y decisiones en la preparación el desarrollo de la negociación.
- Preparación completa de la situación de negociación: planteamiento general y específico, objetivos a conseguir, capacidad de maniobra, variables a considerar, estudio psicológico del contrario, preparación mental, planning de negociación.
- Desarrollo de la negociación: creación de un clima favorable, etapas y fases, manejo de los tiempos, desequilibrios de poder, utilización de la comunicación, manejo de las diferencias interpersonales, roles sociales, tratamiento de situaciones difíciles y/o complicadas.



- Capacidades que deben ser desarrolladas por los negociadores en la situación de negociación y relación interpersonal.
- La mentalidad negociadora: ¿cuándo colaborar y cuándo competir? ¿Qué hacen los mejores negociadores?
- Cierre de la negociación: estrategias de cierre, consecución de objetivos, establecimiento de los acuerdos, cláusulas, incumplimientos, etc. Establecimiento del clima apropiado para facilitar la próxima negociación.
- La post-negociación: análisis y evaluación, seguimiento de acuerdos. Preparación de la próxima negociación. ¿En qué he mejorado y qué debo mejorar? ¿Qué competencias he perfeccionado?

METODOLOGIA: aula virtual

- ☞ La metodología tiene carácter dinámico estando orientada a capacitar al profesional para aplicar las estrategias y técnicas más apropiadas a cada situación de negociación
- ☞ Se fomentará la interacción y participación a través de actividades grupales, resolución de problemas y búsqueda de soluciones adaptadas a cada participante.
- ☞ Durante el desarrollo del curso se utilizarán las siguientes técnicas pedagógicas:
 - ⇒ Explicaciones por el profesor.
 - ⇒ Estudio de casos prácticos.
 - ⇒ Videos explicativos.
 - ⇒ Resolución de problemas.

Durada: 8 horas

Lloc: Virtual

Data: 26 de març de 2026

Horari: 10:00 a 14:00 h y de 15:15 a 19:15 h

Idioma d'impartició: espanyol

Inscripció: Telemàticament omplint el formulari que apareix en aquest enllaç:

<http://www.fpu.udl.cat/ca/activitats/index/>

Observacions:

Aquesta activitat no es durà a terme si no hi ha un mínim de 15 personnes inscrites

Màxim d'inscrits: 30