

# Curso NEGOCIACIÓN



ORATORIA  
PEITHON

FORMANDO ORADORES

61188417

[oratoriapeithon.com](http://oratoriapeithon.com)

## **1. Introducción a la negociación:**

- Conceptos básicos de negociación.
- Importancia de la negociación efectiva en el departamento de compras.
- Establecimiento de objetivos claros y estrategias de negociación.

## **2. Tipos de negociación:**

- Negociación distributiva: enfocada en la distribución de recursos limitados.
- Negociación integrativa: búsqueda de soluciones creativas y mutuamente beneficiosas.
- Negociación basada en principios: enfoque en los intereses subyacentes y la generación de valor.

## **3. Preparación para la negociación:**

- Investigación y análisis de la contraparte.
- Definición de los límites y el rango de negociación.
- Identificación de los puntos de fortaleza y debilidad propios y de la contraparte.

## **4. Estrategias y tácticas de negociación:**

- Creación de opciones y búsqueda de soluciones ganar-ganar.
- Manejo de concesiones y compromisos.
- Uso de tácticas persuasivas y de influencia.

## **5. Comunicación efectiva en la negociación:**

- Escucha activa y empatía.
- Comunicación clara y persuasiva.
- Gestión de conflictos y negociación en situaciones difíciles.

## **6. Gestión de las emociones en la negociación:**

- Control del estrés y la presión.
- Manejo de emociones propias y de la contraparte.
- Generación de un clima de negociación positivo.

## **7. Negociación internacional:**

- Consideraciones culturales y diferentes estilos de negociación.
- Protocolo y etiqueta en las negociaciones internacionales.
- Barreras lingüísticas y cómo superarlas.

## **8. Simulaciones y práctica:**

- Ejercicios prácticos de negociación.
- Simulaciones de situaciones reales de negociación.
- Retroalimentación y análisis de las estrategias utilizadas.



# ORATORIA PEITHON

FORMANDO ORADORES