

Curso online sobre negociación. Primera edición



Objetivos

Este curso se realiza utilizando un simulador que permite al alumno, a través de una aventura gráfica, alcanzar los siguientes objetivos:

- Establecer un modelo estructurado para aplicar en cualquier negociación.
- Comprender los factores clave de una negociación efectiva.
- Reconocer y evitar las trampas y tácticas en una negociación.
- Utilizar la creatividad para generar alternativas y mejorar los acuerdos.
- Conseguir el mejor trato posible, alcanzando nuestros objetivos y manteniendo relaciones a largo plazo.
- Practicar técnicas de negociación y resolución de conflictos.
- Proveer de herramientas, tácticas y estrategias útiles para conseguir acuerdos mutuamente beneficiosos.

Calendario y duración

Del 5 al 30 de noviembre.

20 horas lectivas

Modalidad

El curso es en su totalidad online.

No será necesario acudir al INAP ni al principio ni al final del curso.

Metodología

Para la realización del curso se utiliza el simulador de negociación más avanzado del mercado que reta al alumno a resolver conflictos y solucionar una gran variedad de casos de negociación.

El simulador obliga a los usuarios a crear y diseñar, desde cero, propuestas y soluciones poniendo a prueba su inteligencia y creatividad mientras reciben, de forma constante, feedback personalizado de su rendimiento.



Dirigido a

Empleados públicos de las Administraciones Públicas españolas que cumplan los siguientes requisitos:

- Pertenecer al subgrupo A1 o categoría profesional similar.
- Ocupar un puesto de trabajo de nivel directivo o predirectivo.

Este curso forma parte del área de Habilidades Directivas del Programa de Directivos del INAP, y persigue perfeccionar las competencias del empleado público en materia de negociación y gestión de conflictos

Convocatoria

El curso se convoca por Resolución de 25 de septiembre de 2012 del Director del Instituto Nacional de Administración Pública, que se publica en el BOE el 29 de septiembre de 2012.

Se puede consultar el contenido íntegro de la Resolución aquí:

<http://www.boe.es/boe/dias/2012/09/29/pdfs/BOE-A-2012-12207.pdf>

Inscripción

- Abierto el plazo de inscripción hasta el 15 de octubre.
- El número máximo de alumnos será de 30, y se seleccionarán teniendo en cuenta los siguientes criterios:
 - Nivel de responsabilidad dentro de la organización.
 - Relación directa entre los contenidos que se imparten y el puesto de trabajo que se desempeña.



Programa

Módulo I

- Herramientas para la preparación y planificación estratégica de la negociación.
- Sistema de fases, con objetivos diferenciados, que permite orientar con mayor precisión la negociación y construir propuestas más efectivas y beneficiosas.
- Los fundamentos de la negociación; satisfacción de intereses y construcción de relaciones a largo plazo.
- Trucos para mejorar la confianza entre las dos partes.
- Errores más comunes entre los negociadores noveles. Como evitarlos.

Módulo II

- Claves del poder relativo en la negociación. Como manejarlas.
- Técnicas para incrementar nuestro poder en una negociación.
- Definición de objetivos para la negociación.
- El efecto de los intereses "cambiantes". Como evitarlo.
- Estrategias para la detección de intereses y la obtención de información.
- Como garantizar el éxito de una propuesta.

Módulo III

- La negociación basada en intereses.
- Como convertir una negociación competitiva en un juego cooperativo. La técnica del puzle.
- El enfoque de la abundancia versus el enfoque de la escasez.



Requisitos técnicos

Requisitos de Hardware:

- PC o Mac Core 2 Duo,
- 2 GB Ram
- Conectividad ADSL

Requisitos de Software

- Navegador de internet:

Internet Explorer 7.0 o superior
Mozilla Firefox 4.0 o superior
Google Chrome
Safari 5.0 o superior
Opera 11

- Adobe Flash Player 9.0

Más información

El coordinador de esta actividad formativa es Juan Pablo Hernández López. *Consejero Técnico del INAP*

Tel.: 912739161

juanpablo.hernandez@inap.es

Dirección Postal: c/ Atocha, 106.
28012. Madrid

Información sobre otras actividades del INAP:

<http://www.inap.es/>



- Como aumentar las posibilidades de aceptación de una propuesta.
- Variables: El secreto de los mejores negociadores del mundo. Estrategias para flexibilizar la negociación.
- Como manejar variables “mágicas” para ampliar el pastel y conseguir acuerdos
- mutuamente “muy” beneficiosos.

Módulo IV

- Técnicas para la fase de cesiones y concesiones.
- Cómo definir un soporte que favorezca nuestros intereses.
- El uso de criterios objetivos para cuantificar acuerdos y proporcionar solidez a nuestras propuestas.
- Estrategia de variables. Como utilizar las variables en la fase de regateo.
- Establecimiento de márgenes de maniobra.
- 6 herramientas clave para la gestión de las cesiones.

Módulo V

- Preparación y planificación estratégica de la negociación.
- Como utilizar el formulario de preparación y las listas de verificación.
- El manejo de las amenazas.
- Tácticas de presión y contramedidas.
- Las claves de la comunicación en la negociación. Como manejar la influencia en la presentación de la propuesta.

Módulo VI

- Repaso y aplicación integral de los contenidos desarrollados a lo largo del curso.