



Servicios de Ingeniería  
**LIDERMAX, C.A.**



# Negociación Estratégica



## Objetivos

Conocer las técnicas para la negociación eficaz. Generar herramientas para poder prepararse, conducir y cerrar una negociación. Mantener una buena relación de negociación con la otra parte y maximizar el valor para ambos lados. Evitar los errores y barreras comunes que dificultan los acuerdos.

## Dirigido a:

Ejecutivos de todas las áreas. Empresarios, directores, gerentes de planeación, recursos humanos, mercadotecnia, operaciones, ventas, logística, finanzas, responsables de negocios y en general todas las personas que por su actividad diaria se ven envueltos en procesos de negociación y necesiten obtener resultados favorables.

## Contenido Programático

### ❖ Conceptos y Principios

- Negociación
- Estrategia
- Negociación Estratégica – Significado
- Importancia
- Tipos Principales de Negociación
- Otros Tipos de Negociación

### ❖ Fases de la Negociación

- Fases
  - Preparación y Planificación de la Negociación
    - Descripción del problema
    - Recolección de la información
    - Determinación de los objetivos y los límites de la Investigación
    - Formulación de la estrategia general que se va a desarrollar
    - Elección del equipo negociador
    - Preparación de la Negociación
  - Presentación e Inicio de la discusión
  - Señales
  - Las Propuestas – Concesiones
  - Paquete
  - Intercambio
  - El Cierre y el Acuerdo
- Fines y Objetivos

- Factores que influyen en la negociación
- Estrategias de la negociación
- Desarrollo de la estrategia de la negociación
- Estilos de Negociación
  - Impositivo y Agresivo
  - Cooperador
  - Argumentativo
  - Formalista
  - Diplomático
- ❖ **La Preparación**
  - Las Bandas en la Negociación
    - Punto de Arranque
    - Objetivo
    - Punto de Ruptura
  - Obtención de la Información – La Escucha Activa
  - Material de Apoyo a la Negociación
  - El Entorno Físico de la Negociación.
- ❖ **Conducción de la Negociación**
  - Tácticas de Negociación
    - Expectativas de futuro, El Anhelito, El Farol, Apuntar al Corazón, La Pluma en el Aire, Falta de Autoridad – Es Política de la Empresa, Bolsillos Vacíos, Arriba y Abajo, Las Imágenes Falsas, Guerra Psicológica, Distribución de Papeles (el bueno y el malo), La Carta Guardada, La Amenaza, La Mala Fama, Tácticas de Presión Posicionales, La Negativa Condicionada a la Negociación, No Negociable, El Frente Ruso, El Caos, El Enlace, Si... Pero, Encadenamiento, El Pequeño Extra, Arriba y abajo
  - Cierre
    - Por Concesión, Con Resumen, Con Descanso, Con Ultimátum, Disyuntivo
- ❖ **Desarrollo de la Negociación Estratégica**
  - Establecer Comunicación
  - Plantear
  - Divergir – Desestructurar – Relajar
  - Converger
  - Cerrar
  - Registrar - Documentar

## Beneficios

Le permitirá negociar utilizando diversas estrategias, logrando eficacia en sus resultados. Dispondrá de los conocimientos y las técnicas necesarias y efectivas para desarrollar negociaciones utilizando la estrategia adecuada para cada caso.

## ¿Qué Ofrece?

Al terminar el curso, el participante contará con los conocimientos necesarios para preparar y planificar cada negociación, buscar la información necesaria, formular la estrategia adecuada, iniciar de manera apropiada la negociación, realizar las propuestas, observar las señales de la otra parte, realizar las

concesiones, llegar a un acuerdo, cerrar la negociación, registrar y documentar para futuras negociaciones.

## ¿Qué Incluye?

Formación y Actualización Profesional de Alta Calidad  
Materiales, Cápsulas de Conocimiento, Documentos y Revistas Especializadas  
Diploma con Valor Curricular  
Servicio de Café Continuo  
Internet y servicio de llamadas locales para consultar sus pendientes  
Plan de Acción para Aplicar lo Aprendido.

## Duración

24 horas académicas

## Inscripciones

Si está interesado en participar en el curso, envíenos su nombre y teléfonos a [silidermax@gmail.com](mailto:silidermax@gmail.com) y lo contactaremos para formalizar su inscripción.