



# Programa de Negociación Positiva

REFERENCIA: CL0002

## TIPO Y DURACIÓN

Se parte de casos simulados de conflictos. Los participantes del curso asumen el papel de un miembro de la organización que está involucrado en el conflicto y se hace un intento de resolución del conflicto con las estrategias aportadas por los participantes.

A lo largo del curso se van aplicando las técnicas aprendidas para negociar de forma positiva y se compara la eficacia de estas respecto a las utilizadas al inicio del curso por iniciativa de los participantes.

La evaluación del programa se basará en la asistencia a un mínimo del 80% de las horas del programa, así como la realización de los trabajos individuales y grupales propuestos por la docente al aula.

El programa tiene una duración de 15 horas presenciales.



## DESCRIPCIÓN

La negociación es un proceso en el cual dos o más partes con intereses en común e intereses en conflicto, se reúnen con la intención de plantear y discutir propuestas explícitas con el propósito de llegar a un acuerdo.

Hoy en día, la habilidad para resolver el conflicto y conseguir acuerdo mediante la negociación es una carencia común a las organizaciones.

La negociación es la estrategia más apropiada para lograr acuerdos concretos y que perduren en el tiempo cuando hay intereses en conflicto o cuando pasar la decisión a los niveles más altos resulta poco práctico o indeseable.



## OBJETIVOS

- Identificar los diferentes intereses que conforman el conflicto y saber posicionarse para llegar a una resolución de acuerdo con el mayor número de intereses y más eficaz para todos los que participan.
- Establecer la estrategia y el estilo de negociación más adecuado para cada momento y cada interlocutor desde la negociación positiva.
- Detectar la importancia de una buena comunicación en la toma de decisiones, aprendiendo a hacer peticiones, críticas, rechazos y elogios de manera eficaz para llegar a una negociación positiva.
- Aprender elementos de la teoría de la comunicación y de la teoría del conflicto interpersonal.



## CONTENIDO

Bloque 1: Las relaciones interpersonales. Nociones conceptuales.

Bloque 2: El conflicto en las relaciones interpersonales.

Bloque 3: El protocolo de la negociación positiva. Secuencia de intervención.

Bloque 4: Habilidades necesarias en la negociación positiva.

Bloque 5: La comunicación como herramienta de resolución de conflictos en una negociación positiva.



✉ [hola@optimas.online](mailto:hola@optimas.online)

☎ +34 687 76 23 16

OPTIMAS