

ACCIÓN FORMATIVA**CURSO DE TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA****OBJETIVOS**

- Identificar los puntos principales que debe contener un plan estratégico de negociación.
- Aprender a utilizar el lenguaje más adecuado en función del interlocutor y el mensaje que se quiera transmitir.
- Identificar las mejores técnicas de trabajo en equipos.
- Aplicar técnicas y estrategias de negociación acorde al proceso que se esté negociando.
- Identificar aquellos momentos en los que es necesario cerrar la negociación.

CONTENIDOS

1. PREPARARSE PARA LA NEGOCIACIÓN
 - a. PREPARACIÓN Y PLANIFICACIÓN
 - b. PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIACIÓN
2. CAPACIDADES PERSONALES PARA LA NEGOCIACIÓN
3. EL LENGUAJE NO VERBAL EN LA NEGOCIACIÓN
4. COMO TRABAJAR EN EQUIPO. NEGOCIACIÓN Y CONFLICTOS ENTRE GRUPOS
5. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y CLASES DE ESTRATEGIAS
6. COMO NEGOCIAR CON LOS REPRESENTANTES DE LOS TRABAJADORES
7. CÓMO Y CUÁNDO CERRAR UNA NEGOCIACIÓN