

Técnicas de negociación

Técnicas de negociación

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Objetivos:

El objetivo de este curso es ser capaz de preparar, desarrollar y cerrar negociaciones en el ámbito laboral de las Administraciones Públicas, aplicando para ello las técnicas correspondientes a cada situación y tipo de negociación

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

MÓDULO 1: Técnicas de negociación

TEMA 1. Aspectos básicos que influyen en la negociación

Negociación

Características del negociador

Tipos de negociadores

Comunicación

Lenguaje

Asertividad

Momento de iniciar la negociación

Comida de trabajo

Detalles de cortesía

Negociaciones internacionales

© icaformación2026

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 2. Áreas de negociación y competencia del negociador

Psicología de la negociación

Evaluación de competencias

Competencia para negociar los funcionarios

Competencia para negociar los laborales

Áreas de negociación

Contenidos en la negociación colectiva en la A.G.E.

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 3. Tipos de negociación

Introducción

Negociación competitiva

Negociación cooperativa

Complejidad de la negociación

Las fuerzas dinámicas de la negociación

Diferentes negociaciones

© icaformación2026

Adaptación de la negociación

Negociación integrativa

Negociación distributiva

Estilos de negociación

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 4.La negociación en la administración pública

Acuerdos y convenios conjuntos del personal laboral y funcionario

Otras relaciones singulares entre acuerdos y convenios

La separación formal y la equiparación material entre acuerdos y convenios

Estructura de la negociación: cláusula de configuración y administración

Ámbito funcional, personal y temporal

Administración del convenio: comisiones paritarias y de negociación

Materias de negociación

Garantías y procesos de negociación

Estructura de la negociación colectiva en la función pública

Estructura de la negociación en la LOR

Acuerdos Administración Sindicatos 19 de noviembre de 1991

Acuerdos Administración Sindicatos para el periodo 1995-1997

© icaformación2026

Acuerdos Administración Sindicatos para el periodo 2003-2004

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

TEMA 5. Fases de la negociación

Estilos de negociación

Fases de la negociación

Preparación

Conocer la propia oferta

Conocer a la otra parte

Objeto de la negociación

Agenda de la reunión

Desarrollo

Presentación

Discusión

Centrarse en los intereses

Argumentos y objeciones

Aplicación de criterios objetivos

Flexibilidad y creatividad

Lo que hemos aprendido

© icaformación2026

Test

Actividades

TEMA 6. Estrategias y tácticas de la negociación

Estrategias

Tácticas

Lugar de la negociación

Factores de éxito de la negociación

Tomar nota de las reuniones

Concesiones

Bloqueos de la negociación

Romper la negociación

El plan B

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

© icaformación2026