

## DIMENSIONES PSICOLÓGICAS DE LA NEGOCIACIÓN

<b>CÓDIGO</b> 03B05C02	<b>AUTOR</b> Sergio Álvarez	<b>DURACIÓN ESTIMADA</b> 3 h	<b>NIVEL DE FORMACIÓN</b> Básico
---------------------------	--------------------------------	---------------------------------	-------------------------------------

### Dirigido a

*Profesionales que quieran introducirse en el mundo de la negociación empresarial, adquiriendo conocimientos y técnicas que les permitan obtener el máximo beneficio posible.*

### Descripción

*Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá competencias de un buen negociador, así como la influencia del poder en una negociación.*

## COMPETENCIAS

1. Mostrar las competencias más destacadas de un negociador, aproximarnos al prototipo de negociador eficaz a través de los factores más influyentes en el perfil (personalidad, valores, experiencia, etc.).
2. Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
2. Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.

## CONTENIDOS

Unidad 1. Habilidades clave.

1. El ideal de negociador.
2. Competencias del negociador eficaz.
3. Negociar como un niño.
4. La confianza y la honestidad en la negociación.

## DIMENSIONES PSICOLÓGICAS DE LA NEGOCIACIÓN

### Unidad 2. Cierre.

1. El origen del poder.
2. Consejos para aumentar tu poder.
3. La información es poder.
4. Comportamientos que dan poder.