Denominación	TÉCNICAS PARA LA NEGOCIACIÓN CON ÉXITO							
Línea estratégica (indicar)/necesidad sentida	Mejorar de competencias no clínicas							
Destinatarios	Todo tipo de personal sanitario y no sanitario de la red asistencial							
N.º de ediciones	1	Participantes por edición	25	Total participantes				
N.º horas por edición	25	Total horas		Act. Acreditada (Sí/No)			Nº créd.	
Nombre Proveedor	Consultores M&TT, S.L.							
Metodología	Tipo ac. formativa	Curso	Método	Teleformación				

Calendario previsto:

Lugar de impartición:

Objetivos:
Al final del programa los participantes han de aumentar sus competencias para:

- Autoevaluar las conductas efectivas y a mejorar en las situaciones laborales de negociación que tienen que afrontar con proveedores.
- Identificar el tipo de negociación a la que se va a enfrentar.
- Realizar una planificación previa a la negociación pensando en las estrategias y tácticas a utilizar con los interlocutores.
- Aumentar el nivel de seguridad personal ante la negociación.
- Utilizar técnicas de negociación que aumenten las probabilidades de llegar a acuerdos ventajosos.

Contenido y horas de cada módulo:

Unidad Temática	Objetivos	Contenidos	Actividades a realizar por el alumno	Tiempo previsto para la actividad
MODULO I: El buen y el mal negociador	• Identificar las conductas personales y del interlocutor que afectan al desarrollo y resultados de una negociación. • Autoevaluar el nivel de competencias de negociación	• Objetivos de las técnicas de negociación. • Cualidades a explotar y defectos a evitar en la negociación. • Cuestionario de autoevaluación. • La asertividad en la negociación. • El lenguaje corporal en la negociación	Lecciones de contenidos Test: Evalúa tus competencias Lecturas Cuestionario de autoevaluación mod 1 Actividad no evaluable Foro de debate Módulo 1	3 h
MODULO II: El proceso de negociación: La planificación de la negociación	- Comprender las fases por las que atraviesa un proceso de negociación. - Determinar los puntos clave que se pueden desarrollar en el proceso.	La preparación: • Tipos de negociación • Ganar-ganar vs. ganar-perder. • La búsqueda de datos. • Argumentos y concesiones. • El abogado del diablo. La negociación: • Las concesiones • Niveles de aspiración.	Lecciones de contenidos Cuestionario de autoevaluación mod 2 Actividad evaluable: caso práctico Foro de debate Módulo 2	3 h

		• Puntos muertos • Cooperación vs. competición • Conductas persuasivas. • Los tiempos de la negociación La renegociación o revisión		
MODULO III: Estilos de negociación	- Seleccionar el estilo de negociación más apropiado para cada situación. - Diferenciar situaciones que requieren negociación individual o grupal.	• Autodiagnóstico • Estilos de negociación • Negociación en equipo vs. negociación individual	Lecciones de contenidos Lecturas Cuestionario de autoevaluación mod 3 Actividad no evaluable	5 h
MODULO IV: Tácticas y Estrategias de negociación.	- Seleccionar la táctica de negociación más apropiada en función del tipo de negociación. - Elaborar una planificación de la negociación. - Desarrollar un Plan de Acción Personal	¿Qué son las tácticas? Diferentes tácticas: • Táctica del salchichón. • Táctica "tómelo o déjelo". • Táctica del "hombre bueno-hombre malo". • Táctica de la "persona ausente". • Táctica del idioma. • Táctica del arrebato emocional. • Táctica de la información "caída del cielo".	Lecciones de contenidos Test: Evalúa tus competencias Lecturas Cuestionario de autoevaluación mod 4 Actividad no evaluable Foro de debate Módulo 4 Actividad evaluable: PLAN DE ACCIÓN PERSONAL	9 h
Sesión practica	- Escenificar las técnicas de negociación.	Ejercicios de simulación individual y grupal.	Casos prácticos	5 h.