

Negociación, toma de decisiones y PNL

Negociación, toma de decisiones y PNL – MBSNTDPNL

- **¿Qué vas a aprender?**

- Cómo sacar el máximo partido a las reuniones de trabajo
- Mejorar tus habilidades comunicativas a través de la Programación Neurolingüística
- Mejorar tus habilidades de negociación
- Técnicas efectivas para negociaciones satisfactorias para ambas partes
- Tomar decisiones tanto en grupo como individualmente

TEMARIO

REUNIONES EFICACES

1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1. La reunión puede ser un ladrón de tiempo.
- 1.2. Qué es una reunión.
- 1.3. Requisitos para que una reunión sea eficaz.
- 1.4. Funciones del director de la reunión.
- 1.5. Participantes.
- 1.6. Otros aspectos a tener en cuenta.



2. TIPOS DE REUNIONES

- 2.1. Según su finalidad.
- 2.2. Reuniones Informativas.
- 2.3. Reuniones Consultivo-Deliberativas.
- 2.4. Reuniones Formativas.
- 2.5. Reuniones Decisorias.
- 2.6. Por el número de participantes.

3. FASES Y DESARROLLO DE UNA REUNIÓN

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Análisis y estudio de su necesidad.
- 3.3. Fase de Preparación.
- 3.4. Inicio de la reunión.
- 3.5. Desarrollo de la reunión.
- 3.6. Final de la reunión.
- 3.7. Seguimiento de los acuerdos.

4. DECÁLOGO DEL BUEN COMUNICADOR

- 4.1. Introducción.
- 4.2. Tener claro el objetivo al iniciar la comunicación.
- 4.3. Exprésate en positivo.
- 4.4. Céntrate en el otro.
- 4.5. Haz rapport.
- 4.6. No hagas presuposiciones.
- 4.7. No confundas los hechos con las interpretaciones de los hechos.
- 4.8. Evita rellenar la información omitida por el otro con tu información.
- 4.9. No te precipites.
- 4.10. Verifica lo que escuchas.



TOMA DE DECISIONES

1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1. Importancia de la toma de decisiones.
- 1.2. Conceptos básicos.
- 1.3. El proceso de toma de decisiones.
- 1.4. Tipos de decisiones de gestión.
- 1.5. Variables que inciden en la toma de decisiones.
- 1.6. Modelo racional de toma de decisiones.
- 1.7. Otros modelos de toma de decisiones.

2. TOMA DE DECISIONES

- 2.1. Dinámica de la toma de decisiones.
- 2.2. Toma de decisión individual.
- 2.3. Fases en la toma de decisión individual.
- 2.4. Toma de decisión en grupo.
- 2.5. Formas de tomar una decisión en grupo.
- 2.6. El consenso.
- 2.7. Seguimiento y control de las decisiones tomadas.
- 2.8. Dirección participativa.
- 2.9. Empowerment o empoderamiento.
- 2.10. Diferencias culturales.

3. TÉCNICAS DE TRABAJO EN GRUPO

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Brainstorming o tormenta de ideas.
- 3.3. Grupo Nominal.
- 3.4. Delphi.
- 3.5. Phillips 6-6.
- 3.6. Técnicas para fomentar la participación.



NEGOCIACIÓN

1. CONCEPTOS BÁSICOS

1.1. Introducción a la negociación

1.2. El proceso de la negociación

2. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

2.1. Introducción

2.2. Fase de información

2.3. Fase de análisis

2.4. Plan de negociación

3. TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

3.1. Introducción

3.2. Comportamiento

3.3. Motivar a la otra parte

3.4. Hablar de lo malo

3.5. Comportamiento manipulador

3.6. Techo

3.7. Tiempo

3.8. Distancia

3.9. Primera Oferta

4. DINÁMICA DE LAS EXIGENCIAS

4.1. Introducción

4.2. Exigencias

4.3. Concesiones

4.4. Puntos Muertos

4.5. Agotamiento



5. CIERRE DEL ACUERDO

5.1. Técnicas de acercamiento al cierre

5.2. Petición Sorpresiva

5.3. Actas

COMUNICACIÓN EFICAZ CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Definición y Elementos de la Comunicación

1.2. Comunicación Verbal y No verbal

1.3. Las grandes aportaciones de la PNL a la Comunicación

1.4. ¿Es Manipulación?

2. HISTORIA BREVE DE LA PNL

3. COMPONENTES DE LA PNL

3.1. Programación

3.2. Neuro

3.3. Lingüística

4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL

4.1. Introducción

4.2. Las 10 reglas de la buena comunicación

5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

5.1. Introducción

5.2. ¿Cuándo sabemos si nuestro mapa es útil o no?

5.3. ¿Por qué tenemos distintos mapas del territorio?

5.4. Los filtros internos



5.5. La comunicación, intercambio de mapas

5.6. ¿Por qué surgen los conflictos entre las personas?

6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR

6.1. Creando Rapport con nuestro lenguaje no verbal

6.2. ¿Cómo acompañamos nuestros movimientos a los de la otra persona?

6.3. Secuencia del Rapport de forma directa

6.4. Rapport: Qué acompañar

6.5. Dirigir, Liderar

7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL

7.1. Personas visuales, auditivas y cinestésicas

7.2. Las claves de acceso

7.3. Predicados de los tres sistemas de representación

8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES

9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN

9.1. Conversación y Flexibilidad

9.2. Los borradores universales

9.3. Marco del como si: ampliando opciones para la persona

9.4. Marco de recapitulación

9.5. El desafío de la relación

9.6. Palabras de proceso

9.7. Estrategias de afirmación y asertividad

10. EL METAMODELO

10.1. Definición

10.2. Preguntas para encontrar información



11. LAS PRESUPOSICIONES

11.1. Las presuposiciones en nuestro lenguaje

11.2. La importancia de las presuposiciones

11.3. Cómo usar las presuposiciones y tipos de presuposiciones

12. EL REENCUADRE

12.1. El significado del reencuadre

12.2. Formas de cambiar la percepción respecto a algo. Tipos de Reencuadre

13. LOS METAPROGRAMAS

13.1. Definición

13.2. Tipos de metaprogramas

