

ACCIÓN FORMATIVA

HABILIDADES SOCIALES PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

OBJETIVO

Comprender los conceptos fundamentales de la negociación, sus objetivos y su importancia.

Adquirir técnicas para la preparación, la identificación de intereses comunes y la creación de valor.

Entenderán el proceso de comunicación en el contexto de la negociación, incluyendo la importancia de la claridad, la retroalimentación y la adaptación al estilo del interlocutor.

Aplicar las habilidades de negociación y comunicación en negociaciones salariales, acuerdos empresariales, resolución de conflictos y relaciones personales.

CONTENIDOS

- La negociación.
- Técnicas de negociación.
- El proceso de comunicación.
- Empatía, escucha activa, asertividad y autoestima.
- Resolución de problemas.
- Toma de decisiones.