



PROGRAMA

CURSO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS EN MEDIACIÓN



A. Una aproximación a la negociación, una disciplina multidisciplinar

1. Genealogía de la negociación
2. La mediación como una negociación con intervención de un tercero
3. Reconocer situaciones de negociación
4. La negociación basada en principios
5. Negociaciones distributivas y negociaciones integradoras
6. La tensión antagónica y la tensión sinérgica
7. Estrategia y táctica
8. Reclamar valor y crear valor
9. Tácticas conciliadoras versus tácticas coercitivas
10. La primera oferta, la BATNA y la ZOPA

B. Psicología de la negociación

1. Emociones y sentimientos, valores e intereses
2. La irracionalidad en la negociación
3. Sesgos cognitivos
4. Sesgos de interacción social
5. La generación de influencia: con el poder hemos topado
6. Tipos de poder
7. La persuasión en el proceso
8. La ética discursiva como modelo
9. El protocolo de la argumentación
10. La convicción: el cromosoma del acuerdo

C. Las cuestiones éticas

1. La relación con la información
2. El dilema versus la disputa
3. La reputación y la confianza
4. Las tres escuelas de negociación
5. El juego sucio de la negociación
6. Pactar con el diablo
7. La negociación desigual
8. Salvar la cara al otro
9. Tácticas engañosas: la manipulación
10. Repertorio de tácticas honestas

CORREO ESCUELA: info@escuelasevillanademediacion.es