

UD 1: Conceptos en torno a las técnicas de negociación

1. La negociación	7
2. Aspectos generales en la negociación	10
3. Elementos de la negociación	15
4. Modelos de negociación	18
5. El poder en el proceso negociador	26
Ejercicios	29
Solucionario	41

UD 2: Proceso de negociación: Fases

1. Introducción	47
2. Fase de preparación del proceso negociador	49
3. Fase de celebración de la negociación	59
4. Fase de valoración del proceso de la negociación	68
Ejercicios	71
Solucionario	83

UD 3: La figura del sujeto negociador

1. La personalidad del negociador	89
2. Habilidades del negociador	92
3. Características del sujeto negociador	97
4. Clases de negociadores	101
5. La Psicología en la negociación. La PNL	105
Ejercicios	109
Solucionario	121

UD 4: Técnicas y herramientas de la negociación

1. Estrategias de negociación	127
2. Tácticas negociadoras	132
3. Herramientas de apoyo en el proceso negociador	139
Ejercicios	143
Solucionario	155