

# ÍNDICE

<b>Prefacio</b> .....	10
<b>Guía del Entrenador</b> .....	14
Módulo 1: Introducción: Cómo desarrollar destrezas nuevas y variadas .....	15
Módulo 2: Cómo analizar el conflicto .....	16
Ejercicio: Experiencia personal de conflictos .....	19
Módulo 3: Los enfoques personales ante el conflicto .....	23
Ejercicio: El auto-diagnóstico del estilo instintivo, utilizado por defecto .....	27
Módulo 4: Los diferentes estilos de negociación .....	29
Módulo 5: ¿Qué estilo debería utilizar? .....	44
Ejercicio: Cómo diagnosticar una situación de negociación .....	48
Módulo 6 (Opcional): Técnicas avanzadas para la competición y la colaboración .....	54
Ejercicio: Cómo evaluar el nivel de confianza .....	55
Apéndice 1: Cómo utilizar la evaluación de 360 grados como actividad del programa .....	58
<b>Cuaderno del Participante</b> .....	66
Módulo 1: Introducción: Cómo desarrollar nuevas y variadas destrezas .....	67
Módulo 2: Cómo analizar el conflicto .....	69
Ejercicio: Experiencia personal de conflictos .....	72
Módulo 3: Los enfoques personales ante el conflicto .....	77
Ejercicio: El auto-diagnóstico del estilo instintivo, utilizado por defecto .....	82
Módulo 4: Los diferentes estilos de negociación .....	86
Módulo 5: ¿Qué estilo debería utilizar? .....	102
Ejercicio: Cómo diagnosticar una situación de negociación .....	105

---

Módulo 6 (Opcional): Técnicas avanzadas para la competición y la Colaboración .....	113
Ejercicio: Cómo evaluar el nivel de confianza .....	118
Apéndice 1: Técnicas de generación de ideas .....	138
Apéndice 2: Tácticas para los negociadores competitivos y cooperativos .....	140
<b>Cuaderno de auto-diagnóstico</b> .....	146
<b>Cuaderno de heterodiagnóstico</b> .....	165
<b>Sobre el autor</b> .....	174