**Módulo 5: Prepararse para la Negociación**

**Plan de Aprendizaje para los Estudiantes**

**Descripción del taller**

Este módulo prepara a los participantes para los tipos de conversaciones que mantendrán durante una negociación de transferencia. Los participantes planificarán la negociación, practicarán técnicas de comunicación para llegar a un acuerdo y se prepararán para gestionar el estrés.

**Requisitos previos**

Módulo 1: Hoja de Trabajo de Visión y Valores, Hoja de Trabajo de Evaluación de Necesidades, Hoja de Trabajo de Objetivos SMART, Hoja de Trabajo de Inventario de Activos

**Lo que usted aprenderá**

1. Definir quiénes están implicados y lo que necesita usted de una negociación.
2. Prepararse para apoyar su posición.
3. Identificar los comportamientos que mantienen la confianza.
4. Practicar técnicas de comunicación eficaces para llegar a un acuerdo.
5. Gestionar el estrés en las negociaciones.

**Tareas importantes**

* Complete su Plan de Acción para las Explotaciones Agrícolas o Ganaderas

**Actividades del taller**

1. Participar en las actividades de presentación y revisar los objetivos de aprendizaje.
2. Participar en una presentación en grupo acerca de los escenarios de negociación.
3. Ver una presentación sobre cómo prepararse para una negociación exitosa.
4. Completar la Hoja de Trabajo de Prepararse para Negociar.
5. Participar en una presentación y un debate sobre cómo comunicarse para llegar a un acuerdo.
6. Practicar técnicas de comunicación, confianza y puntos de vista para utilizarlas en conversaciones de negociación.
7. Ver una presentación sobre la gestión del estrés en las negociaciones.
8. Practicar habilidades para reducir el estrés y mantener la calma en las negociaciones.
9. Planificar los próximos pasos hacia la transferencia de una explotación agrícola o ganadera.