

SIGMA-GE-42**CURSO:**
NEGOCIACIÓN EXITOSA**DURACIÓN:** 16 horas**DIRIGIDO A:**

Profesionales en Funciones Gerenciales y demás personal con funciones supervisoras, interesados en el perfeccionamiento de las técnicas para la conducción del Recurso Humano

OBJETIVO DEL CURSO:

Conocer la importancia y el impacto que tiene la función supervisoría en el logro de los objetivos organizacionales.

Destacar la importancia de la planificación como función supervisoría básica, que antecede al resto de las funciones y cuya buena práctica asegura la realización de las metas y cursos de acción a seguir por parte el equipo de trabajo.

CONTENIDO DEL CURSO:

1. Negociar. Conflicto
2. Nueva manera de negociar
3. Manejo de emociones
4. Características del buen negociador
5. Modelo reactivo. Modelo proactivo
6. Posturas estratégicas
7. Etapas de la negociación. Preparación
8. Nuevas fortalezas de negociación
9. Dos instrumentos poderosos de negociación
10. Modo de comportarse desde en punto de vista competitivo
11. Concesiones. Fuentes de poder
12. Manejo de una negociación interactiva
13. Las tácticas
14. Recetas para el éxito

METODOLOGÍA:

Mediante el desarrollo y la aplicación de un plan de mejoramiento sobre el impacto significativo que genere en su pensamiento, conductas dentro del ámbito organizacional antes y después del proceso de aprendizaje.

RECURSOS AUDIOVISUALES:

1. Pizarra.
2. Video-Beam
3. Videos.
4. Computador