

SIGMA-GE-22

CURSO:
NEGOCIACIÓN EFECTIVA

DURACIÓN: 16 horas

DIRIGIDO A:

Líderes de equipos de trabajo, ejecutivos y agentes comerciales. Profesionales del área de RRHH, consultores y asesores de empresas e instituciones. Personal cuya actividad laboral o profesional lo lleve a permanente interacción con otras personas y a la conciliación de intereses dispares.

OBJETIVO DEL CURSO:

Proporcionar al participante, técnicas e instrumentos que les faciliten la gestión negociadora, independientemente del nivel y la naturaleza del asunto a negociar.

Identificación de los elementos que intervienen en una negociación exitosa.

Manejo de tácticas y estrategias que le permitan favorecer el marco de la negociación.

CONTENIDO DEL CURSO:

1. La Negociación. Elementos, características y estilos de la negociación.
2. Tipos de Negociadores. Estrategias y tácticas de negociación.
3. Comunicación y lenguajes, Asertividad en la Negociación.
4. Lugar de la negociación. Momento de la Negociación.
5. Fases de la Negociación. Agenda y desarrollo de la reunión. Presentación. Discusión. Argumentos y Objeciones. Aplicación de los criterios objetivos
6. Concesiones. Bloqueos de la Negociación.
7. Notas y Acuerdos de la Reunión.
8. Romper la negociación. Factores de éxito. Negociación en grupo.
9. Comida de trabajo. Detalles de cortesía. Negociación Internacional.

METODOLOGÍA:

1. Exposición teórico-práctica por parte del facilitador, a través de recursos de enseñanza.
2. Aplicación de dinámica de grupos.
3. Discusión de casos prácticos.

RECURSOS AUDIOVISUALES:

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