

Taller de Técnicas de Negociación

DURACIÓN: 15 HORAS

ALCANCE DEL PROGRAMA

Los participantes conocerán y aplicarán conceptos y herramientas fundamentales de la negociación, utilizando un esquema asertivo que les permita aplicar la filosofía ganar-ganar y lograr acuerdos equilibrados.

DIRIGIDO A:

- Gerentes, socios, administrativos, que lleven a cabo negociaciones públicas y privadas, compradores y vendedores.
- Personas que en su ámbito laboral requieren tomar decisiones a través de la negociación

BENEFICIOS:

- Adquirirá destrezas prácticas, no sólo conocimientos teóricos.
- Conocerá ejemplos y casos prácticos
- Participará en ejercicios de representación de negociación.
- Interactuará y compartirá experiencias con otros participantes interesados en desarrollar sólidas habilidades de negociación.
- Conocerá técnicas específicas de negociación y técnicas complementarias para planearla.
- Desarrollará habilidades de comunicación verbal y no verbal.
- Desarrollará conocimientos y habilidades prácticas para negociar exitosamente
- Valorará el uso de técnicas específicas de negociación de acuerdo al escenario en que se desarrolla.

CONTENIDO TEMÁTICO

TEMA 1 CONCEPTOS Y BASES FUNDAMENTALES DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

- Antecedentes
- Qué es negociación
- Qué no es una negociación
- Requisitos para negociar
- Características del negociador exitoso



Taller de Técnicas de Negociación

TEMA 2 PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN

- Identificar
- Fijar Límites
- Iniciar Negociación
- Generación de alternativas
- Aceptación de alternativas
- Cierre

TEMA 3 La Comunicación

- Habilidades en la escucha activa
- La comunicación verbal
- La comunicación no verbal

TEMA 4 ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

- Presupuesto limitado
- Blanketing
- Bracketing
- Autoridad limitada
- Chico bueno y chico malo
- Aparentar irse
- Engaño deliberado
- Guerra Psicológica
- Salami

TEMA 5 INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA NEGOCIACIÓN

- Aplicación de la Inteligencia Emocional
- El conflicto
- Poder y personalidad y su uso en la negociación
- Comportamientos negativos
- Los pecados del negociador

Ejercicios, casos y prácticas
Conclusiones



Taller de Técnicas de Negociación



Yo miro de frente
Y sólo miro el éxito

Inscríbete haz clic aquí
<http://www.ebc.mx/asp/ECADM2.asp>

www.ebc.mx