

NEGOCIACIONES EXITOSAS

Beneficios

Los seres humanos negociamos casi todos los días de nuestra vida, lo hacemos con nuestra familia, en nuestro trabajo o con los amigos. Se negocia cuando existe un conflicto de intereses entre dos o más personas, es decir cuando lo que quiere uno no es necesariamente lo que el otro desea. Las técnicas que se exponen en este seminario funcionan. A decir verdad, han funcionado por siglos, el tema principal es cómo funcionan. En este taller también se analizan las tácticas para determinar cuándo se deben utilizar y como lograr acuerdos de beneficio mutuo.

Resultados que el participante puede lograr al participar en este curso

- Definir lo que es una negociación y en qué casos es aplicable para lograr los resultados planeados
- Identificar y aplicar los beneficios de adoptar una filosofía ganar-ganar en los negocios
- Identificará su propio estilo para negociar, así como las características que conforman a un negociador exitoso.
- Identificará las consecuencias y beneficios de los conflictos en el proceso de negociación, así como la forma de aprovecharlos efectivamente
- Identificará y aplicará en un caso práctico los elementos y factores que intervienen en un proceso de negociación.
- Describirá tres modelos prácticos del proceso de una negociación y aplicará uno de ellos para un caso práctico
- Identificará y practicará en un ejercicio vivencial al menos una táctica de negociación
Planeará una negociación, de acuerdo a la guía de negociaciones exitosas propuesta en el evento

Objetivo General

Al finalizar el curso los participantes identificarán y practicarán los pasos del proceso de una negociación exitosa, a través de describir los elementos, factores y tácticas necesarias para lograr los resultados que la organización requiere de acuerdo al modelo definido con el máximo de efectividad.

CONTENIDO TEMÁTICO

I. ¿QUÉ ES NEGOCIAR?

II. REQUISITOS PARA LA NEGOCIACIÓN

III. CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR

IV. MANEJO DEL CONFLICTO EN LA NEGOCIACIÓN

V.- FACTORES Y ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA NEGOCIACIÓN

VI.- MODELOS DE NEGOCIACIÓN

VII.- TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

VII.- GUÍA PARA PLANEAR ESTRATÉGICAMENTE UNA NEGOCIACIÓN

TÉCNICAS DE INSTRUCCIÓN:

Las técnicas de instrucción empleadas en este curso incluyen: Conferencias, mesas redondas, corrillos, simulaciones, ejercicios estructurados, dramatizaciones y aplicación a casos reales del trabajo. El porcentaje de teoría y ejercicios prácticos es 40% teórico y 60% práctico.

DURACIÓN: 16 Horas.