

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION

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 cuando se deben utilizar y como lograr acuerdos de beneficio mutuo.

Resultados que el participante puede lograr al participar en este curso.

- Identificará qué es negociar y cuándo es necesario hacerlo.
- Identificará el proceso que se sigue para administrar adecuadamente una negociación.
- Identificará las herramientas necesarias para manejar una comunicación efectiva.
- Desarrollará la planificación estratégica de las negociaciones.
- Identificará las herramientas que se utilizan para evitar o reducir el conflicto en las negociaciones.
- Listará las diferentes técnicas de negociación presentadas e identificará cuándo aplicarlas.
- Describirá un diagnóstico de su estilo de negociación.

Objetivo General

Al finalizar el taller los participantes identificarán los pasos del proceso para una negociación exitosa y las técnicas para lograr los resultados que se pretenden, de acuerdo a los temas expuestos con un 100% de eficiencia.

CONTENIDO TEMÁTICO

I. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN

- a) ¿Qué es la negociación?
- b) ¿Cuándo negociar y cuándo aceptar acuerdos?
- c) Enfoques primarios en la negociación

II. PLANEACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- a) Determinación de objetivos y definición de su posición inicial.
- b) Preparación contra los estancamientos.
- c) Fijar límites y analizar la flexibilidad.
- d) Identificar necesidades y preocupaciones propias y de los oponentes.
- e) Definir el programa, tiempo, lugar, recursos.

III. COMUNICACIÓN

- a) ¿Cómo comunicarnos apropiadamente en una negociación?.
- b) Técnicas para escuchar activamente.
- c) La importancia del lenguaje corporal, ¿como interpretarlo?
- d) La evaluación de mensajes ocultos en la negociación.

IV. LAS NECESIDADES Y LAS PRESIONES PERSONALES EN LA NEGOCIACIÓN

- a) ¿Cómo protegerse de la manipulación?.
- b) Manejo de concesiones.
- c) ¿Cómo enfrentar y manejar los temores, la confusión y la intimidación?
- d) El poder, cómo se utiliza.

V. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- a) El “estira y afloja”.
- b) El dinero sobre la mesa.
- c) El trampolín.
- d) La técnica “perspectiva del mañana”
- e) La técnica doble alternativa.
- f) Positivo vs. Negativo.

g) Táctica ganar-ganar.

VI. LOS ACUERDOS

- a) Si usted puede llegar a un acuerdo
- b) Si no puede llegar a un acuerdo
- c) Preparación contra los estancamientos
- d) ¿Qué hacer ante una negativa?
- e) Habilidades de conciliación

VII. MODELO PARA UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA

- a) Plan estratégico para una negociación exitosa

Características

TÉCNICAS DE INSTRUCCIÓN: Las técnicas de instrucción empleadas en este curso incluyen: Corrillos, discusión en grupos pequeños, dramatización, ejercicios y casos prácticos conferencias. El porcentaje de teoría y ejercicios prácticos es: 40% teórico y 60% práctico.

DURACIÓN: 14 Horas.