

NEGOCIACIONES EFECTIVAS

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

- Definir lo que es una negociación y en que 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?

- a) Introducción y modelo esquemático del curso
- b) ¿Qué es la negociación y para que sirve?

II. REQUISITOS PARA LA NEGOCIACIÓN

- a) Filosofía Ganar- Ganar en el proceso de negociación
- b) Principio dar y recibir de la negociación
- c) ¿Cómo identificar los intereses?

III. CARACTERISTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR

- a) El carácter del negociador y elementos No negociables
- b) Habilidades del buen negociador
- c) Estilos para el manejo de negociaciones

IV. MANEJO DEL CONFLICTO EN LA NEGOCIACIÓN

- a) Resultados Positivos y Negativos de un conflicto
- b) Negociaciones desde una posición de fuerte o débil
- c) ¿Qué hacer si ellos tienen más poder?
- d) El costo de fijar un tope inferior vs. Última alternativa de Negocio (UAN)
- e) Pasos para desarrollar su Última Alternativa de Negocio (UAN).

V.- FACTORES Y ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA NEGOCIACIÓN

- a) La preparación
- b) El debate
- c) La propuesta
- d) El Regateo vs. Acuerdo Conjunto de diferencias (ACODI)
- e) El Acuerdo; Factores y consideraciones
- f) Técnicas contra el uso prepotente del Poder

VI.- MODELOS DE NEGOCIACIÓN

- a) Modelo de negociación PHVA
- b) Modelo de Negociación de PNL
- c) Modelo estratégico de negociación

VII.- TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

- a) Tácticas para negociar con éxito

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: 14 Horas.