

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

10, 15 y 17 de junio / 10:30 a 13:00 hs.

Una negociación se produce cuando dos o más personas, con intereses comunes y distintos sobre un determinado asunto, tienen que llegar a un acuerdo que de algún modo resulte beneficioso en mayor o menor medida para todos.

El mundo laboral nos enfrenta cotidianamente a situaciones en las que negociamos para nuestra empresa, nuestros colaboradores y para nosotros mismos. Los resultados obtenidos terminan impactando en nuestra carrera y en las compensaciones que recibimos a cambio de nuestra dedicación y resultados.

Todas y cada una de las situaciones de cambio que se enfrentan en la coyuntura actual nos obligan o invitan a plantearnos la necesidad de “negociar”.

La Negociación, en tanto proceso de construcción de acuerdos entre las partes, ha penetrando en todas las dimensiones de la vida profesional.



Objetivos

- Incorporar técnicas y estrategias para ser un negociador Win/ Win
- Poder concentrarse en obtener, de forma racional, soluciones válidas para ambas partes
- Buscar criterios objetivos que posibiliten el acuerdo
- Generar constantemente opciones (por tanto, ser altamente creativos)
- Saber distinguir intereses de posiciones rígidas y separar personas de problemas
- Detectar los perfiles de los interlocutores
- Manejar adecuadamente el poder en cada negociación

Temario

Introducción a los principios de negociación. ¿Qué es negociar? ¿Cuándo negociar?

Relación entre negociación y conflicto

Los dos pilares básicos de la negociación. Posiciones e intereses. Límites negociables

Posiciones e intereses. ¿Qué son? ¿Cómo actúan?

Límites. ¿Qué son los límites? MAAM –PAAM –PANN. Determinación del ZAP. Relación entre límites y recursos

Los siete criterios en la negociación: Alternativas. Intereses. Opciones. Legitimidad. Compromisos. Comunicación. Relación.

Siete errores comunes. Falta de preparación. Uso de conductas intimidantes. Impaciencia. Perder los estribos. Hacer caso omiso del conflicto. Hablar de más. Discutir.

La planificación de la negociación. Análisis de situación. Definición de objetivos. Selección de estrategias.

La negociación de valor agregado. Cómo buscar el ganar-ganar.

Ejes de la negociación. Tipo de enfoque. Perfiles del negociador.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

10, 15 y 17 de junio / 10:30 a 13:00 hs.

Desarrollo del modelo DISC. Test DISC de perfiles conductuales.

Perfiles de negociación. Test de perfiles de negociación.

Las cinco reglas de oro de la negociación.

Tácticas. De planificación. De apertura. De desarrollo. Ser un ajedrecista.

El poder en la negociación. Tipos de poderes. La relación entre poderes y conductas. La importancia de la influencia.

Destinatarios

Todas aquellas personas que deseen mejorar su manera de comunicarse a distancia y enriquecer así sus relaciones y resultados sociales y profesionales.

Propuesta

3 webinars de 2 h 30 min c/u vía plataforma online ZOOM (total 7 h 30 min)

Fechas

10, 15 y 17 de junio de 2021

Horario

10:30 a 13:00 hs.

Inversión: \$ 4800 + IVA

Inscripción anticipada con descuento: \$ 4300 + IVA (Hasta el 4-6-21)

Compañías afiliadas a la AACS: 10 % de descuento si se inscribe una persona, 15% de descuento si son dos y 20% de descuento si se inscriben tres o más

Forma de pago:

- Depósito o transferencia: Banco Santander Cta.Cte.: 087-013201/3
CBU: 0720087820000001320136
CUIT: 30-70798179-9
- MercadoPago: Pago Fácil, Rapipago, Tarjetas de crédito (consulte cuotas)

Informes e Inscripción

WhatsApp: 11-5105-5133

deltanet@deltanetconsulting.com.ar

www.deltanetconsulting.com.ar