

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

18, 23 y 25 de abril / 10 a 12:30 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. La Negociación, en tanto proceso de construcción de acuerdos entre las partes, ha penetrado 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

1. **Introducción a los principios de negociación.** ¿Qué es negociar? ¿Cuándo negociar?
2. **Relación entre negociación y conflicto**
3. **Los dos pilares básicos de la negociación.** Posiciones e intereses. Límites negociables
4. **Posiciones e intereses.** ¿Qué son? ¿Cómo actúan?
5. **Límites.** ¿Qué son los límites? MAAN –PAAN –MANN
6. **Los siete criterios en la negociación**
7. **Siete errores comunes**
8. **La planificación de la negociación.** Análisis de situación. Definición de objetivos. Estrategias
9. **La negociación de valor agregado.** Cómo buscar el ganar-ganar
10. **Ejes de la negociación.** Tipo de enfoque. Perfiles del negociador
11. **Perfiles de negociación.** Test de perfiles de negociación
12. **Las cinco reglas de oro de la negociación**
13. **Tácticas.** De planificación. De apertura. De desarrollo. Ser un ajedrecista
14. **El poder en la negociación.** Tipos de poderes. La importancia de la influencia

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

18, 23 y 25 de abril / 10 a 12:30 hs.

Testimonios

“Simplemente hacerles llegar mi admiración hacia ustedes, me encantan sus cursos! Gracias realmente, han sido de mucha utilidad en todos los aspectos de mi vida. ¡Hasta la próxima!”.

Soledad Alarcón -Marquet Consultores

“Muy buen contenido, destaco la pedagogía de Rubén para explicar los temas con ejemplos cotidianos”.

Álvaro Suárez- Ceva Logistics

“El curso, excelente, al igual que la dinámica”.

Carlos Medina- Productor Asesor de Seguros

Destinatarios

Todas aquellas personas que deseen Incorporar técnicas y estrategias para ser un negociador Win/ Win.

Propuesta

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

Fechas

18, 23 y 25 de abril de 2024

Horarios

10 hs.: Argentina, Uruguay

9 hs.: Bolivia, Chile, Paraguay, Venezuela

8 hs.: Colombia, Ecuador, Perú

7 hs.: México

15 hs.: España

Inversión: \$ 56.000 + IVA

Inscripción anticipada con descuento: \$ 50.400 + IVA (hasta el 9/04/24)

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

10% de descuento si se inscriben dos personas. 15% de descuento si se inscriben tres o más personas

Incluye Manual de trabajo y Certificado de asistencia

Forma de pago: Depósito o transferencia / MercadoPago: Pago Fácil, Rapipago, Tarjetas de crédito

Informes e Inscripción

WhatsApp: 11-5105-5133

deltanet@deltanetconsulting.com.ar

www.deltanetconsulting.com.ar