

## NEGOCIACIÓN EFECTIVA

14, 21 y 28 de noviembre / 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

14, 21 y 28 de noviembre / 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

14, 21 y 28 de noviembre de 10 a 12.30 hs.

**Participación en vivo:** Sumate al curso en la fecha y horario indicados. Además, el encuentro será grabado y tendrás acceso a la grabación durante 15 días.

**Acceso a la grabación:** Si no te es posible participar en vivo, te enviaremos la grabación del curso y el material digital para que lo veas a tu ritmo. Dispondrás del contenido durante 15 días.

**Inversión:** \$ 68.000 + IVA

**Inscripción anticipada con descuento:** \$ 61.000 + IVA (hasta el 8/11/24)

**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.

### 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](mailto:deltanet@deltanetconsulting.com.ar)

[www.deltanetconsulting.com.ar](http://www.deltanetconsulting.com.ar)