

Fechas y horario: días 15 y 22 de octubre de 2021, de 9:00 a 14:00 h.

Duración: diez horas presenciales.

Opciones de realización:

1. Presencial (Madrid capital) o
2. Aula Virtual (videoconferencia mediante ZOOM).

Dirigido a: Profesionales de todas las áreas funcionales de empresas y organizaciones, que quieran desarrollar y mejorar sus competencias y habilidades de negociación, para lograr con solvencia sus objetivos en las negociaciones en las que intervienen.

Objetivos:

- Analizar y sistematizar la secuencia de la negociación: definir de forma clara los objetivos de la negociación, aprender a separar la persona del problema, centrarse en los intereses y generar opciones de beneficio mutuo.
- Dotar a los participantes de una herramienta de negociación eficaz en los distintos ámbitos donde se necesite llegar a acuerdos y obtener resultados beneficiosos.
- Aumentar la capacidad para prevenir, afrontar y resolver conflictos.

Metodología:

El curso se imparte siguiendo un sistema pedagógico muy práctico, que alterna explicaciones teóricas con dinámicas, casos prácticos y simulación de situaciones reales.

Precio por participante: CIENTO CINCUENTA (150) EUROS más el 21% IVA

(Bonificable a través de la Fundación Estatal. Podemos realizar la gestión, sin cargo adicional)

Programa:

- ¿Qué es negociar?
- Principales razones por las que negociamos.
- ¿Cuál es nuestra forma particular de afrontar los procesos de negociación?
- ¿Qué posibles enfoques se pueden utilizar en una negociación?
- ¿En qué consiste una negociación basada en principios?
- ¿Cómo separar la persona del problema?: percepciones, emociones y comunicación.
- ¿Cómo diferenciar los intereses de las posiciones?
- ¿Cómo preparar la negociación?
- Habilidades del Negociador:
 - ¿Cómo identificar los intereses de la otra parte?
 - ¿Cómo generar opciones de beneficio mutuo?
 - ¿Cómo presentar propuestas de forma persuasiva?
 - ¿Cómo verificar los niveles de acuerdo?
 - ¿Cómo responder a las dudas y objeciones?
 - ¿Cómo prever alternativas?: MAAN.
 - ¿Cómo reconocer y manejar los juegos sucios?
 - ¿Cómo cerrar la negociación?
- Practicando la negociación.