

TECNICAS DE NEGOCIACIÓN AVANZADA (TNA)

En un mundo cada vez más competitivo la negociación se ha convertido en el modelo de interacción más eficaz y el mayor desafío que enfrentan los profesionales exitosos en la actualidad.

La destreza de negociar es una herramienta vital para lograr acuerdos beneficiosos en la diaria interacción humana con el entorno social, laboral, familiar.

¿A quién está dirigido?

El Programa está orientado a todas aquellas personas que quieran consolidar sus habilidades negociadoras. Profesionales, Ejecutivos, Supervisores involucrados en procesos de negociación con terceros en el ámbito público, comunidad o personajes del entorno, privado o desarrollando su actividad en una forma independiente.

Objetivo general

Incrementar la habilidad negociadora de los participantes, considerando el manejo de situaciones complejas, en donde los logros y las relaciones laborales o personales son muy relevantes.

Objetivos específicos

- Desarrollar en el participante, la comprensión integral del proceso efectivo de negociación en contextos bilaterales y multilaterales
- Suministrar al participante estrategias y tácticas para desarrollar un proceso de negociación exitosa en donde intervienen diversos actores y escenarios

Contenido Programático

- Preparación para la Negociación
- Negociando cambios Organizacionales
- Los elementos esenciales para la Negociación
- El Rol del Observador
- Comunicación, lenguaje corporal.
- Preparación mental para el diálogo, inteligencia emocional, neurolingüística.
- Metamodelos
- Metaprogramas
- Liderazgo lateral
- Coaliciones
- Facilitación y texto único
- Habilidades de negociación

Metodología

El programa maneja un balance teórico - práctico, diseñado con el fin de lograr a través del aprender - haciendo, el desarrollo de las habilidades en el uso de la negociación. Los temas a tratar serán reafirmados por medio de demostraciones en equipos de trabajo, casos prácticos y análisis que les permita identificar sus fortalezas y debilidades, para el manejo del proceso de negociación, enfocado en otras corrientes de vanguardia como el programa de negociación de Harvard University.

Modalidad: Presencial

Beneficios de atender a este curso

- Prepara a los profesionales para negociar temas complejos de negociación en forma confortable y experimentada.
- Optimiza el proceso de negociación mediante un mejor y más efectivo manejo de los recursos, intereses y conflictos.
- Incrementar la productividad de quienes participan en los procesos de negociación.
- proyecta a nivel organizacional, la creación de beneficios, alianzas estratégicas con terceros.
- Impulsa a las organizaciones, a consolidar su rentabilidad política, social y económica en escenarios mayormente competitivos.
- Fortalece el valor intelectual de los participantes en el mercado laboral.

Duración

El programa tiene una duración de 16 horas de docencia.

Horario

Iniciando a las 8:00 AM y concluyendo a las 5:00 PM.

Instructores que dictan este curso

- Arquitecto. Experto en Negociación, Comunicación Estratégica y Seguridad Industrial
- Lic.Relaciones Industriales. Esp.Desarrollo Organizacional.