

## ***TECNICAS DE NEGOCIACIÓN BÁSICA (TNB)***

El concepto de negociación abarca todas las áreas y ámbitos de interacción en la vida, en un mundo cada vez más complejo en intereses y conflictos, obtener una variedad de habilidades negociadoras son importantes para desempeñarse con éxito a nivel individual y colectivo.

En el mundo empresarial se negocia a cada instante, buena parte de los resultados económicos de las compañías de todo el mundo depende de las negociaciones efectuadas por sus directivos, por ello, actualmente, el desempeño de cualquier ejecutivo es evaluado a través de una serie de factores, entre los que destaca su capacidad para negociar exitosamente.

### ***¿A quién está dirigido?***

El Programa está orientado a todas aquellas personas nivel supervisorio, profesional que quieran mejorar sus habilidades como negociadores, con miras a obtener mejores resultados en beneficio individual y colectivo.

### ***Objetivo general***

Mejorar la habilidad negociadoras de los participantes, a fin de tratar constructivamente los conflictos, la toma de decisiones y el manejo de las diferencias.

### ***Objetivos específicos***

- Fortalecer en el participante la perspicacia en los procesos de negociación
- Proporcionar al participante las herramientas prácticas para mejorar los procesos de negociación exitosa

### ***Contenido Programático***

- Importancia de la Negociación
- Componentes Claves del Proceso de Negociación
- La Negociación Exitosa
- Preparación al Proceso de Negociación
- Sistemas o Estilos de Negociación
- Negociadores Difíciles
- El Real Alcance y Repercusión de una Negociación

### ***Metodología***

El Programa está orientado a todas aquellas personas nivel supervisorio, profesional que quieran mejorar sus habilidades como negociadores, con miras a obtener mejores resultados en beneficio individual y colectivo.

**Modalidad:** Presencial

### ***Beneficios de atender a este curso***

- Fortalece el desarrollo de habilidades para resolver situaciones de conflicto en forma creativa, considerando, el impacto en la dimensión humana y organizacional.
- Permite que los participantes internalicen su propio estilo, fortalezas y debilidades para manejar procesos de negociación
- Optimizar los recursos y costos inherentes al proceso de negociación.
- Propicia ambientes laborales más confortables y eficaces.
- Incentivar a las organizaciones a obtener una mayor rentabilidad política, social y económica.
- Enriquece el valor intelectual de los participantes y su perfil en el ámbito 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.