

NEGOCIACIÓN EFECTIVA (NE)

La negociación es una de las formas más empleada en la solución de conflictos, porque realmente resuelve las controversias, obteniendo resultados satisfactorios para ambas partes en las mayoría de las oportunidades, lo cual implica aprender a manejar las barreras que pueden existir en este proceso, y que podrían evitar hacer realidad los acuerdos planteados. Estas barreras son capas de resistencia - nuestras y de los otros- que podemos manejar para poder llegar a una negociación ganar-ganar.

La clave está en dialogar, comprender, ampliar nuestra visión, hacer una lluvia de ideas, para localizar el tipo de barreras que podemos esperar en el proceso de negociación antes de entrar a éste. Una vez identificadas debemos de entender qué tipo de barreras son. Las hay personales, de proceso, culturales o bien naturales. Como en matemáticas, cuando tenemos un problema muy complejo, un buen consejo es dividirlo en varios segmentos y resolver paso por paso, sin perder de vista el todo.

El conocer, validar y manejar alternativas factibles para el otro, es lo que podrá permitimos influenciar su decisión, siempre buscando satisfacer sus necesidades reales, en lugar de las posiciones que sostiene. Para ello es necesario introducirnos en el ámbito emocional de quien está negociando con nosotros, así como en nuestras propias emociones e intereses de la empresa que representamos.

¿A quién está dirigido?

Personal cuya posición dentro de la organización requieren de habilidades cada vez mayores para negociar sobre personas y situaciones, intercambiar puntos de vista dentro y fuera de la empresa.

Objetivo general

Lograr las habilidades y destrezas en el manejo de las herramientas adecuadas en la solución de conflictos, empleando como forma de solución la Negociación con la finalidad de obtener resultados de un Ganar-Ganar como base para continuar una sana relación Comercial.

Objetivos específicos

- Manejo de relaciones interpersonales adecuadas para el desempeño profesional.
- Incorporar las herramientas básicas que favorezcan una comprensión y dominio del proceso completo de la negociación.
- Comprender la importancia de la administración y prevención del conflicto.
- Desarrollar habilidades y competencias centrales para la negociación profesional.

Contenido Programático

- LA NUEVA MANERA DE NEGOCIAR
- NUEVAS FORTALEZAS DE NEGOCIACIÓN
- DOS INSTRUMENTOS PODEROSOS DE NEGOCIACIÓN
- FUENTES DE PODER
- MANEJO DE UNA NEGOCIACIÓN INTERACTIVA
- LAS TÁCTICAS

Metodología

Este programa esta enfocado a través de la técnica del aprender-haciendo el desarrollo de las habilidades de Negociación de cada participante mediante la auto evaluación y del trabajo en equipo.

Los temas a tratar serán reafirmados por medio de demostraciones en equipos de trabajo, por medio de casos prácticos analizas y demostrar.

- Actividades Teórico - Prácticas:
- Trabajo individual y en grupos
- Dinámicas grupales
- Planteamiento, análisis de casos reales

Se recomienda que los participantes traigan casos de estudio o casos reales de su área de trabajo al curso para ser objetos de discusiones grupales.

Modalidad: Presencial

Beneficios de atender a este curso

Aquellas Personas cuya posición dentro de la organización requieren de habilidades cada vez mayores para negociar sobre personas y situaciones, intercambiar puntos de vista dentro y fuera de la empresa, con este curso podrán lograr desarrollar habilidades y destrezas en el manejo de las herramientas adecuadas en la solución de conflictos, empleando como forma de solución la Negociación con la finalidad de obtener resultados de un Ganar-Ganar como base para continuar una sana relación Comercial, mediante el manejo de relaciones interpersonales adecuadas para el desempeño profesional.

Duración

El curso tiene una duración de dieciséis (16) horas de docencia.

Horario

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

Matrícula

Contado: Bs. 2.295,00 + IVA

Crédito a 15 días: Bs. 2.395,00 + IVA

Crédito a 30 días: Bs. 2.495,00 + IVA

Instructores que dictan este curso

- Ing. Industrial - Diplomado en PNL.