

Descripción

Taller de Habilidades

Técnicas de Negociación e Influencia

Objetivos Generales: El programa está diseñado con el propósito de servir como introducción a la negociación profesional y tiene como meta proporcionar herramientas que aseguren negociaciones eficaces que maximicen el cumplimiento de los acuerdos pactados por las partes (miembros del equipo o cualquier otra persona).

Dirigido a: Directivos, mandos intermedios, comerciales, técnicos y en general a personas que deseen mejorar sus habilidades en la negociación, una herramienta que hemos utilizado desde siempre y que nunca hemos maximizado su eficacia.

Metodología: Viene dada a través de los casos prácticos en la que se realiza un ejercicio/juego previo que a continuación es explicada por el formador para que el participante extraiga el concepto.

Medios:

Guía del participante
Cañón proyector y rotafolios
Cámara de vídeo
Equipo de audio

Aula con distribución en "U"
Materiales específicos para casos prácticos y juegos de papeles

CONTENIDOS

1 PRESENTACIÓN TALLER / METODOLOGÍA

2 HABILIDADES DE COMUNICACIÓN, INFLUENCIA Y PERSUASIÓN

3 LA COMUNICACIÓN COMO BASE DE LA NEGOCIACIÓN: CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN

4 CONDICIONES ESENCIALES PARA LA NEGOCIACIÓN: LA COMPETITIVIDAD

DESAYUNO

5 APERTURA DE LA NEGOCIACIÓN Y FASES DE LA MISMA

COMIDA

6 ESCENARIOS DE UNA NEGOCIACIÓN, UNA VISIÓN PRÁCTICA

CIERRE Y CONCLUSIONES