

NEGOCIAR PARA GANAR

1. INTRODUCCIÓN

Este programa enseña a negociar con confianza, de una manera profesional y competente. El participante se enfrenta a diferentes situaciones a medida que descubre e interioriza los fundamentos y las técnicas de negociación aplicables a cada caso.



2. OBJETIVO

Dotar de visión, las técnicas y las competencias necesarias para preparar y desarrollar una negociación de manera profesional.

3. DIRIGIDO A:

Toda persona o profesional que debe enfrentarse con el reto diaria de negociar condiciones y/o llegar a acuerdos.

4. PROGRAMA:

Parte 1: PRINCIPIOS DE NEGOCIACION Y PERSUASION

- La negociación en entornos industriales y otros sectores.
- ¿Qué tiene un buen negociador que no tengo yo?
- La identificación de objetivos de negociación.
- Ganar – Ganar vs. Ganar - Perder
- Definición de límites y escenarios de la negociación
- Elección de estrategias y tácticas
- La matriz colaboración – competición: GANO – GANAS // GANO – PIERDES
- Principios de influencia: Sesgos mentales, atajos y errores cognitivos.

- 5 máximas iniciales a aplicar en toda negociación

Parte 2: ESTABLECIENDO LÍMITES; JERARQUÍA, AUTORIDAD Y PODER

- La negociación vista desde la óptica del “Equipo de Compras” o “Equipo de Ventas”.
- Desempeño de roles: negociación particular o en equipo.
- 4 claves: dominancia / combatividad/ sumisión/ tolerancia a la frustración
- La sabiduría del “psicópata”

Parte 3: COMPORTAMIENTO NO VERBAL PARA NEGOCIADORES

Este módulo desvela las claves para mejorar un lenguaje subconsciente capaz de alterar o mejorar el curso de un acuerdo,

- Efectos de las poses de poder.
- Herramientas generadoras de tensión o distensión y aplicación.

Parte 4: ROLE PLAY – CASO BRICOS – POWER ELECTRIC

Parte 5: PLAN DE ACCIÓN FINAL

5. PONENTE

Javier Moreno Oto.- Máster en Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid.

6. FECHAS Y LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Fechas: 11 de abril de 2019

Duración: 8 horas

Horarios: De 9.00 a 14.30 h y de 16.30 a 19.00 h.

Lugar: Cámara de Comercio e Industria de Palencia. Plaza Pío XII, nº 7. Palencia.

7. PRECIO E INSCRIPCIONES:

Precio: 180 € + IVA (Bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo)

Inscripciones: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Palencia

979 165 051 – formacion@cocipa.es