

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Descripción:

La negociación efectiva (NE) aporta una metodología práctica, basada en la programación neurolingüística que permite a los participantes acceder a una formación integral en el arte de la negociación explorando sus habilidades técnicas y humanas e identificando sus fortalezas y áreas de oportunidad.

Objetivo del curso y propuesta

Al finalizar el curso, los participantes estarán sensibilizados frente a la necesidad de estimular sus habilidades de pensamiento y comunicación en el contexto integral de la negociación estratégica, para contribuir al fortalecimiento de su rol como negociadores incorporando herramientas que favorezcan el desarrollo de estrategias y tácticas para saber cómo aplicarlas según diferentes objetivos.

Propuesta

Los asistentes participarán con la siguiente metodología:

- Simulaciones de situaciones reales. (Role Playing y su posterior análisis).
- Círculos de aprendizaje interpersonal.
- Teorías y conceptos apoyados por exposiciones audiovisuales.
- Brainstorming - tormenta de ideas.
- Ejercicios dirigidos al uso de herramientas de negociación.
- Discusión en plenario.
- Demostraciones y ejemplos prácticos por parte de los formadores.

Audiencia:

¿A quién va dirigido?

Personas que tengan como principal actividad la negociación con búsqueda de resultados y adquisición de compromisos.

Perfil recomendado del participante:

Actividad de negociación y que busquen un cambio en las formas tradicionales de negociar con enfoques a resultados.

Contenido

1. La negociación efectiva: su estructura y enfoque:

- La personalidad como influencia.
- Escucha activa y empática.
- Estilos personales en el manejo de la negociación como estrategia
- Principales errores del negociador.
- El poder de la primera impresión.

2. Herramientas de negociación estratégica para lograr acuerdos:

- De vendedor o comprador a negociador.
- Conexión con el cliente y proveedor.
- Ingredientes para una excelente negociación.
- Cimientos de una negociación.
- Rapport y saludo adecuado.

3. La negociación como proceso estratégico: herramientas analíticas para lograr acuerdos:

- PNL como herramienta de comunicación.
- Identificación de canales de la percepción.
- Manipulación de objeciones.
- Desbloqueo de situaciones.
- Preguntas sugestivas y envolventes.
- Orientación al objetivo.

4. Negociación estratégica, pensamiento flexible y creativo:

- El arte de preguntar.
- Cierres infalibles.
- La actitud lo es todo.
- Cerrando el contrato.
- Generando valor para negociar nuevas oportunidades de negocio
- Pensamiento Independiente

Material:

El material del curso incluye:

- Manual y material de apoyo para cada uno de los participantes
- Reconocimiento de acreditación y participación
- Envío de reporte final del curso



Duración de
16 horas.

Requerimientos para cursos en sitio (en planta):

- Máximo de participantes: 15 personas por grupo
- Cañón de proyección
- Hojas de rotafolio y plumones
- Lista de participantes (con nombres completos y acentuados)
- Material didáctico para cada participante (proporcionado por QH)

Nota: Favor de omitir estos requerimientos para los cursos abiertos