

Técnicas de Negociación

Nivel básico.

Ubicación: Madrid.

10 horas lectivas.

Duración: 2 días.

Descripción

Ser un buen negociador hace que se elimine el miedo al conflicto y los acuerdos se alcanzan con mayor rapidez y menor coste, en definitiva es necesario en todas las organizaciones negociar, tanto interna como externamente, de forma eficazmente bajo el paradigma total de interacción humana "ganar - ganar", de manera cooperativa.

Este tipo de negociación, es la que consigue el éxito empresarial, fidelización de los clientes, ser un buen líder y conseguir los resultados deseados.

Y a contemplar la misión o tarea a negociar, desde el otro punto de vista, de manera empática y asertiva

¿Cuáles son los objetivos de este curso?

La negociación forma parte del día a día para gran parte de las personas de la empresa. Ya sea con los miembros del equipo, con pares, socios, clientes o proveedores, la negociación requiere saber construir una relación sana, contractiva y de largo plazo.

Ése programa tiene como objetivo proporcionar las herramientas y métodos para mejorar la eficacia en las negociaciones de las personas que lo reciben. Desarrollado las siguientes competencias:

Aplicar técnicas de negociación en cualquier entrevista y gestión con los equipos de colaboradores y clientes.

Gestionar emociones en entornos difíciles, situaciones de quejas, de adversidades, de cambio y de autoafirmación y logro de objetivos personales y profesionales.

Saber diferenciar estilos de negociación y adquirir los más idóneos para el logro de los resultados esperados y de nuestro plan de acción.

Aplicar técnicas de comunicación asertiva, mejorando las relaciones personales y profesionales para ser capaz de ser un buen negociador.

¿A quién va dirigido?

Gerentes, directivos, ejecutivos y emprendedores que quieran ampliar sus técnicas y habilidades empresariales.

Requisitos

Perfil recomendado: 3 años de experiencia en puestos de responsabilidad.

¿Qué distingue a este curso de los demás?

Este curso formativo tiene un desarrollo eminentemente práctico que avanza en los contenidos mediante ejemplos y casos reales. La formación se desarrolla en grupos reducidos para favorecer el aprendizaje de los alumnos. Para las prácticas, cada alumno contará con un ordenador.

Al finalizar, el alumno realizará un proyecto de fin de curso. Está incluida una tutoría posterior para examinar y corregir el proyecto.

Temario

1. Técnicas de negociación.
2. Que es negociación y tipos de negociación.
3. Características del negociador.
4. Tipos de negociación.
5. Role Play "Hotel Fuentealto" (caso práctico de negociación)
6. Técnicas para llegar a acuerdos.
7. Cómo resolver conflictos.
8. Identificar cómo lograr beneficios más grandes y visionarios en una negociación.
9. Tácticas de negociación para ganar-ganar.

Profesor



Gonzalo Bueno **Consultor**

Profesional con experiencia como Consultor de negocio en el ámbito de tecnologías de la información, responsabilizándose de la identificación de oportunidades, gestión de los equipos y producción de los proyectos en el Sector Público y Sanidad, tanto en la Administración General del Estado como en las Comunidades Autónomas.

Experiencia internacional trabajando como responsable en compañías multinacionales en la gestión de equipos ubicados en diferentes países de la Unión Europea y Sudáfrica.

Durante los primeros seis años de su carrera profesional consigue una fuerte experiencia como auditor en el sector financiero, trabajando tanto en entidades financieras, como en Arthur Andersen donde llegó a ser Gerente de la firma en España.

Inglés fluido, residió durante dos años en EE.UU. donde consiguió el graduado de High School en Pittsburgh Pennsylvania.

Colabora como profesor en nuestra Escuela de Negocios, impartiendo clases de Dirección y Gestión de Proyectos, Dirección Comercial y Ventas, Técnicas de Negociación, Venta Consultiva, Marketing Directo y Presupuestación y Métodos de Financiación.

Especialidades: Sector Público, Sanidad, Administraciones Públicas, finanzas, auditorías, gestión proyectos, PMI, Consultoría, Director, Comité de Dirección, Tecnologías de la información, SAP, TIC, Administración Electrónica.

Titulación

En caso de superar el curso, se obtendrá un diploma acreditativo al final del mismo.