

## PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN

Negociamos permanentemente, en la casa, con los hijos, con los amigos, pero también con proveedores, jefes, compañeros y clientes; no faltan las ocasiones en que debemos transigir, intercambiar derechos, privilegios y beneficios con el objetivo de alcanzar acuerdos que permitan la buena marcha de la empresa, el departamento o el proyecto al cual estamos comprometidos. Es por ello que formarse en competencias de negociación es de gran utilidad para los profesionales que lideran equipos, al igual que los que interactúan con clientes y proveedores.

El nivel de competencia que hoy existe en los mercados demanda de las empresas resultados extraordinarios. **El programa de negociación** realiza un recorrido desde los principios de la negociación, su metodología, el impacto de las relaciones interpersonales sobre la misma, hasta las experiencias y recomendaciones de las mentes más brillantes en la materia, ofreciendo las mejores tácticas y estrategias para una negociación efectiva.

Hoy día nos hace mucho sentido la frase “en la vida no se recibe lo que se merece sino lo que se negocia”; por ello la preparación es la clave del éxito para lograr desarrollar nuestro poder de negociación.

**El programa de negociación** suma a estos contenidos de altísima calidad potentes herramientas multimedia y la incorporación de tecnologías de información, para generar un espacio de formación permanente, sin barreras de lugar ni tiempo, y accesible a través de cualquier dispositivo.



**Formación 2.0** es una solución de vanguardia para la capacitación empresarial, que aprovecha los avances de la tecnología y la creciente cultura digital que se ha potenciado con el uso de computadoras personales, tablets y teléfonos inteligentes.

Ahora, lograr la formación de personas en la empresa es mucho más fácil, masiva y económica.

**Formación 2.0** permite:

- ✓ Mayor gestión del conocimiento.
- ✓ Reducción de costos innecesarios en materia de capacitación.
- ✓ Implementación inmediata.
- ✓ Acceso al programa las 24 horas del día, 365 días al año, y desde múltiples dispositivos.
- ✓ Más productividad y eficiencia.





## PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN

### Dirigido a:

Ejecutivos, directivos y profesional responsables de instancias de negociación con clientes internos y externos, interesados en optimizar las habilidades de negociación en entornos empresariales.

### Objetivos:

- Proporcionar un marco contextual sobre los principios y tipos de negociación.
- Conocer el método de la negociación.
- Reconocer el impacto que tiene la habilidad negociadora en los resultados del negocio.
- Aprender a decidir el esquema de negociación a emplear en cada contexto.
- Aprender a reconocer su propio estilo de negociador, el de la contraparte y cómo ambos influyen en el desarrollo del proceso.

El programa de negociación está estructurado en cuatro módulos. Cada uno de gran importancia y pensados secuencialmente, de manera que los conceptos y aprendizajes de la primera parte se apliquen en la comprensión de los módulos siguientes.

#### M MENÚ GENERAL

##### Principios de la negociación

- ¿Qué es negociar?
- Tipos de negociación
  - Distributiva
  - Integradora
  - De principios
  - Modelo de negociación de Harvard

#### M MENÚ GENERAL

##### Método de negociación

- Preparar la negociación
- Planear una estrategia
- Construir con flexibilidad
- Construir acuerdos

#### M MENÚ GENERAL

##### Relación interpersonal y negociación

- Tres factores de impacto
- Modelos de personalidad en la negociación
- Comportamiento en la negociación
- El lenguaje de la negociación

#### M MENÚ GENERAL

##### Experiencias y casos a través de la visión de especialistas:

- Patricio Peker
- Margaret Neale
- Robert Cialdini
- Max Bazerman
- William Ury