



# CURSOS

# ATALCLI 123



## ***Negociación Efectiva II***

### **Objetivo General:**

*Que los participantes entiendan las metodologías, las herramientas y los conceptos del negociador, manejar este rol como una disciplina sistemática y práctica, con un enfoque eminentemente racional e inteligente para lograr el máximo rendimiento ante la necesidad del entorno, manejando las técnicas adecuadas que le brinden la confianza para desarrollar nuevos procesos que se transformen en rentabilidad y productividad.*

### **Objetivos Específicos:**

- *Determinar como ha evolucionado la negociación.*
- *Entender los fundamentos y planeación de la negociación en el entorno.*
- *Desarrollar las técnicas para comunicarnos y negociar con eficiencia.*

### **Contenido:**

#### **1. Negociación racional e inteligente**

- *Requisitos para que haya negociación*
- *Negociación especializada y aptitudes*
- *Aspectos básicos del proceso negociador*
- *Pilares fundamentales (poder, información, tiempo, unidad, filosofía y organización)*
- *Estilos típicos*

#### **2. Estilos negociadores**

- *Dilema del negociador*
- *Estereotipos básicos*
- *Conflicto de intereses*
- *Selección del enfoque o del estilo*

### **3. Equipo negociador**

- *Roles típicos*
- *Responsabilidades y funciones*
- *Complementariedad e incompetencia*
- *Organización, control y dirección del equipo*

### **4. Poder**

- *Concepto de poder*
- *Condicionado, condigno y compensatorio*
- *Equilibrio de poder*
- *Tipos de poder y contrapoder*
- *Aplicación del poder*
- *Poder y enfoque negociador*
- *Liderazgo*

### **5. Información en la negociación**

- *Objetivos*
- *Enfoque en la negociación*
- *Utilidad de la información*

### **6. Aspectos humanos**

- *Personalidad*
- *Resistencia a la innovación*
- *Comunicación*
- *Saber escuchar*
- *Análisis transaccional*
- *Percepción*

### **7. Negociación en las organizaciones**

- *Negociaciones empresariales*
- *Asociaciones internas*
- *Las personas en la organización*

**DIRIGIDO:** A todos los profesionales que deseen incrementar sus conocimientos, habilidades y destrezas en el difícil ámbito de la negociación a través de técnicas y herramientas avanzadas. Se recomienda haber asistido previamente al curso de *Negociación Efectiva*,

**DURACION:** 16 horas

