



CURSOS

ATALCLI 123



NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Objetivo General:

Al finalizar el taller los participantes habrán adquirido conocimientos del modelo de negociación por principios ejercitando los fundamentos del mismo y así aplicarlo con éxito en sus funciones gerenciales o actividades personales.

Contenido:

Definición del proceso de negociación.

¿Cuándo se negocia?

Condiciones para que se pueda dar la negociación

Tipos de negociación.

Negociación basada en principios:

Las personas

Los intereses

Opciones

Criterios

Mejor alternativa para un acuerdo negociado

¿Cómo se negocia acerca de las reglas del juego?

Algunas tácticas engañosas comunes

Preguntas sobre justicia y sobre la negociación basada en principios.

Etapas del proceso de negociación

Preparación de la negociación

Desarrollo de la negociación propiamente dicha

La comunicación en la negociación

La PNL como herramienta de apoyo en el proceso de negociación

Los sistemas de representación sensorial

Claves de acceso ocular

Elección de las palabras

*Establecer el contacto positivo: la relación.
Estructura del lenguaje en la negociación
El metamodelo
Omisiones
Distorsiones
Seguimiento y evaluación de la negociación.
Tácticas de negociación*

Dirigido a:

Toda persona que por su función profesional, laboral y/o personal tenga relación de intercambio (negociación) con clientes, pares, subalternos, superiores.

Duración: 16 horas