

CLAVES DE ÉXITO EN LA NEGOCIACIÓN

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Marketing y Ventas

OBJETIVOS

- » Dominar el proceso de comunicación y su interpretación en un proceso negociador atendiendo a ambientes, medios espacios, ubicaciones, etc.
- » Aprender a manejar toda la información entendiéndola como una herramienta flexible y de carácter estratégico de diversa orientación.
- » Saber interpretar y analizar movimientos de la otra parte para poner en práctica las estrategias que más convengan en cada situación.
- » Establecer como se programa y diseña el proceso para lograr que la otra parte acepte nuestras condiciones, al tiempo que se establece el mecanismo para conseguir que nuestros intereses obtengan ventajas sobre la otra parte.
- » Saber definir y preparar un negociador, así como ser capaz de establecer un proceso de forma ordenada y ventajosa.

PROGRAMA - FASES

- » ¿Objetivo de un proceso de negociación?
- » Lo normal en las negociaciones.
- » Negociar con metodología.
- » Actitudes en la negociación.
- » Los principios para negociar con éxito.
- » Premisas de la negociación.
- » Los 10 principios de la negociación con éxito.
- » La Negociación profesional.
- » El método y las fases de la negociación profesional.
- » Objetivo, estrategia y tácticas de la negociación profesional.
- » Desarrollo profesional, aplicando la semiología de los gestos.
- » Tácticas aplicadas en la negociación.
- » La Negociación en equipo.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a todos aquellos profesionales localizados dentro de la organización que tienen que negociar con clientes internos o externos, o responsables de proyectos que deben coordinar un equipo de personas en momentos puntuales.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*