

NEGOCIACIÓN

Objetivos: El curso pretende brindar tanto al experto como al que no lo es, los elementos que permitan encontrar una ayuda a fin de ordenar sus ideas respecto de la negociación y reciclar algunas de las habilidades que ya poseen y que desarrollaron sin siquiera darse cuenta. Ofrecer las nuevas técnicas que ayudarán a depurar su estilo como "negociador"

Destinatarios: Personal de base, mandos medios, empresarios y toda aquella persona que desee desarrollar, actualizar o reciclar sus habilidades de negociación.

TEMARIO:

MÓDULO I

El negociador autodidacta. ¿Cómo negocian los que no saben negociar?

Negociar consigo mismo.

El proceso inicial de intercambio.

Diseñar un proyecto conjunto.

El proceso de la negociación.

MÓDULO II

Los seis elementos del buen negociador.

Cómo utilizar estos elementos básicos en cualquier negociación.

Negociación en beneficio mutuo.

Negociación por posiciones e intereses.

Poder, conflicto y negociación.

El poder y sus interrogantes.

Valor de la negociación planificada: Las estrategias.

MÓDULO III

Cuadro de estrategias para la negociación efectiva.

Replanteo de factores de la negociación.

Estructura de la negociación efectiva.

El péndulo de la negociación.

MÓDULO IV

El problema de los conflictos generados por las percepciones.

Emociones y negociación.

Negociando entre mujeres, y entre varones y mujeres.

El ciclo de la madurez: esperar, compartir y perder.