



SEMINARIO HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN PARA APLICAR EN EL SECTOR EMPRESARIAL Y COMERCIAL



CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo I. FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN

- ¿Qué es negociar?
- ¿Qué se negocia?
- ¿Cuándo negociar?
- ¿Cuándo no negociar?
- Perfil del negociador eficiente.

Módulo III. PLANEACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- Objetivos.
- Intereses.
- Opciones de intercambio.
- MAAN.
- Posibilidades de acuerdo.

Módulo II. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

- Negociación competitiva.
- Negociación Integrativa (Modelo Harvard).
 - Fundamentos de la negociación integrativa.
 - Elementos de la negociación integrativa.

Módulo IV. EJECUCIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- Manejo del tiempo
- Manejo del lugar
- Apertura
 - Generación de rapport
 - Lenguaje y comunicación asertiva
- Desarrollo
 - Presentación de propuestas
 - "Anclajes"
 - Manejo de "impasses"
 - Presentación de contra propuestas
- Acuerdo
 - Tipos de acuerdo
 - Sostenibilidad del acuerdo
- Post negociación
 - Implementación de los acuerdos
 - Búsqueda por cuidar y fortalecer la relación