

“Nuestras propuestas de capacitación son dictadas por consultores expertos con una amplia experiencia académica y empresarial en las diferentes temáticas que presentamos.

Se pueden desarrollar a medida de las necesidades de nuestro clientes, bajo la modalidad In Company o abierto al público en general. “

Fundamentos de negociación

Destinatarios

Gerentes, mandos medios, jefes, jóvenes profesionales, técnicos y supervisores, consultores de empresas, ejecutivos de negocios, profesionales y agentes de la administración pública o de ámbitos políticos y sindicales que se encuentren interesados en optimizar sus habilidades de negociación.

Objetivos

Incorporar las herramientas básicas que favorezcan una comprensión y dominio del proceso completo de la negociación.

Desarrollar habilidades para:

- Reconocernos como negociadores
- Reconocer nuestro propio estilo de negociación (y el de los demás)
- Entender las estrategias y tácticas de negociación y saber cómo aplicarlas según los propósitos desde negociaciones competitivas por compulsa de precios a negociaciones con proveedores estratégicos, clientes internos, usuarios, etc.
- Desarrollar habilidades y competencias centrales para la negociación profesional.

Contenidos

- Negociación por posiciones e intereses.
- ¿Cómo liderar una negociación exitosa
- El manejo del poder, del tiempo, de la información y la legitimidad. ¿Cómo convertirnos en negociadores versátiles
- ¿Cómo planificar una negociación?
- Estrategias Competitivas y Colaborativa: El mundo de las dos más importantes estrategias de negociación. Análisis del aporte de la Escuela de Negociación de Harvard (win/win). Cómo utilizar todas las técnicas en beneficio de la negociación.
- Estilos de negociadores: ¿Cómo negocia la gente?
- Estilos de negociación en nuestra cultura.
- Reconocer nuestro propio estilo y cómo convertirnos en negociadores versátiles.
- ¿Cómo negociar con el estilo de los demás?

Temario “Fundamentos de Negociación”

1. **Introducción:** El negociador autodidacta (cómo negocian los que no saben negociar, su descripción). Negociación por posiciones e intereses: la importancia táctica de esta decisión de acuerdo a los objetivos de nuestra negociación.
2. **Las armas** del buen negociador: Poder, el Tiempo y sus plazos para negociar, Información, Legitimidad, Versatilidad y Planificación (¿Qué significa? Cómo utilizar estos elementos básicos en cualquier negociación en orden a liderar el proceso).
3. **El problema de obtener información y cómo utilizarla:** El negociador autodidacta a lo sumo sabe que necesita información, pero no cómo obtenerla y con qué finalidad utilizarla.
4. **Valor de la negociación planificada:** ¿Qué es planificar una negociación y para qué sirve? Aprenda a planificar sus próximas negociaciones.
5. **El manejo del tiempo en cualquier negociación:** El negociador autodidacta siempre corre contra el tiempo y la mayoría de las veces termina siendo acorralado. El valor de la administración del tiempo de acuerdo a mis intereses. El manejo de los plazos.

6. **Lenguaje corporal y problemas de comunicación:** La negociación es un proceso de comunicación. Pero la comunicación no sólo es verbal. Además... cuando nos estamos comunicando, ¿nos entendemos?
7. **Liderazgo:** Cómo liderar una negociación.
8. **Cómo superar situaciones límite.** Vencer el “NO”. Avanzar a pesar de los obstáculos.
9. **Estrategias (Competitiva, Colaborativa):** El mundo de las dos más importantes estrategias de negociación. La negociación competitiva y los secretos del regateo. Cómo enfrentar negociaciones competitivas. La puja de precios. Cómo negociar sumas de dinero. El daño a la relación. Análisis del aporte de la Escuela de Negociación de Harvard (win/win). Cómo utilizar todas las técnicas en beneficio de la negociación. Los plazos, los precios, la actitud, el poder y el tiempo de acuerdo a qué estrategia me encuentre utilizando. Distintos usos en la compra (sector compras, abastecimiento) o la venta (administración, vendedores, comerciales y negociación interna). Cómo negociar con Proveedores, distribuidores, contratistas. Como negociar internamente.
10. **Estilos de negociadores:** ¿Cómo negocia la gente? Nuestros particulares estilos de negociación. Reconocer nuestro propio estilo y cómo convertirnos en negociadores versátiles. Cómo negociar con el estilo de los demás.
11. **Sí y no de la negociación:** Pautas para hacer más sencillas nuestras negociaciones.
12. **Cómo saber cuándo tenemos una negociación exitosa**
13. **Cómo alcanzar acuerdos perdurables:** ¿El hecho de llegar a un acuerdo significa de por sí que lo vamos a cumplir?

Metodología de Trabajo

El programa contiene una metodología novedosa y basada en la práctica permanente, que permitirá a los participantes acceder a una formación integral en el arte de la negociación. Se seleccionarán técnicas específicas para la negociación individual y en equipo, favoreciendo el desarrollo de las competencias del negociador profesional. Se explorarán las habilidades negociadoras de cada uno de los participantes, de manera

de identificar el propio estilo negociador y trabajar sobre las fortalezas y posibles focos de mejora. A su vez, se presentarán los diversos estilos de negociación según aspectos observables de la conducta que permitirán a los participantes reconocer el modelo negociador de sus contrapartes.

Se simularán, a través de casos reformulados y actualizados años a año, la aplicación de las herramientas y conceptos que se irán trabajando a lo largo del programa, priorizando la transferencia de lo aprendido a la realidad cotidiana de la empresa de cada participante.

Cada uno de los participantes recibirá, al iniciarse la actividad, un manual con el material a utilizar.

Otros programas de capacitación que podrían ser de su interés:

Nivel	Curso Taller	Más información
Negociación Avanzada I	Negociaciones críticas y Administración de Negociaciones Empresariales	Conozca el programa completo <u>aquí</u>
Negociación Avanzada II	La negociación corporativa	Conozca el programa completo <u>aquí</u>
Negociación especializada	Programa Ejecutivo de Contratos de Abastecimiento	Conozca el programa completo <u>aquí</u>



Capacitación

Contrataciones

Si está interesado en contratar nuestros servicios de capacitación
escribanos a negociemos@carlosmurro.com.ar