

“Nuestra 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. “

Negociación avanzada I

En el programa se abordarán los conceptos y habilidades para el manejo del conflicto entre empresas, administración de negociaciones críticas o de alta dificultad, entrenamiento para la planificación estratégica de negociaciones complejas, negociaciones frías (webcam, telefónicas y por correo electrónico), negociación en equipos, la comunicación al servicio de la negociación; y habilidades necesarias para la renegociación de los acuerdos y los contratos dentro de economías de alta volatilidad como la de nuestro país.

El programa completo cuenta con dos módulos: Negociaciones críticas o complejas y Negociaciones corporativas o empresariales.

Destinatarios

Directores de empresas, gerentes, consultores de empresas, ejecutivos de negocios, profesionales e idóneos con una vasta experiencia laboral que se desempeñan en contextos empresariales, en la administración pública, en ámbitos políticos y sindicales y que, en general, negocien dentro de entornos altamente complejos o críticos. Todo aquel que desee renovar y actualizar sus habilidades o sumar herramientas profesionales a su vasta experiencia como negociador.

Objetivos

- Incorporar las herramientas que favorezcan una comprensión y dominio del proceso de negociación.
- Comprender la importancia de la planificación estratégica.
- Ser entrenados para actuar eficazmente en negociaciones en equipos.

- Entender el proceso de la renegociación de acuerdos.
- Desempeñarse en reuniones o conversaciones difíciles.
- Desarrollar habilidades y competencias centrales para la negociación profesional y ser eficaces ante situaciones de crisis o alta complejidad.

Contenidos

Ejes conceptuales sobre los que se apoya la actividad:

- Teoría del conflicto. Distintos niveles del conflicto. Los terceros y el conflicto. El conflicto en la negociación corporativa..
- Planificación avanzada: Herramientas de planificación estratégica. Las negociaciones frías (webcam, correo electrónico, telefónica). El código de vestimenta y cómo nos ayuda a tomar ventajas.
- Organización de negociaciones en equipos: el trabajo en equipo en negociaciones complejas. La cuestión táctica.
- Negociaciones multipartes: Como desempeñarnos en mesas de negociación con más de tres partes con intereses distintos. Las alianzas. Preparación, planificación.
- Comunicaciones difíciles en reuniones de negociación: como establecer una comunicación eficaz aún en situaciones de tensión. Cómo manejar reuniones difíciles.
- La frustración del acuerdo o de los contratos. Problemas éticos y legales. El camino de la renegociación. ¿Cómo propiciar la renegociación de los acuerdos que no son favorables por el transcurso del tiempo o por medidas económicas y gubernamentales ¿Cómo encarar renegociaciones que son propiciadas por la otra parte? Aspectos específicos del escenario de renegociación.
- Métodos Alternativos de resolución de conflictos: concepto de arbitraje y mediación. Ventajas y desventajas. Cómo desempeñarnos en cada una de esas instancias.

Temario “Negociación Avanzada: Módulo I, Administración de Negociaciones críticas o complejas”

- 1. Teoría del conflicto. El problema de los conflictos generados por las percepciones. Distintos niveles del conflicto. Los terceros y el conflicto. Prevención:** La negociación opera sobre el conflicto, para solucionarlo o para administrarlo. Entonces aprendamos de qué se trata, sus distintas facetas, las posibilidades de prevención. Veamos la importancia de anticipar jugadas, pronosticar resultados y afrontar los costos con previsión. La importancia de los terceros en cualquier negociación.
- 2. Estilos:** Patrones de conducta. Segmentación de personas: Cómo caracterizar a nuestros oponentes o coparticipantes en base a patrones de conductas.
- 3. Planificación avanzada:** Herramientas para complementar las adquiridas en el módulo de negociación básica en orden a la planificación estratégica. Organización de negociaciones en equipo (cuando, ya sean negociaciones bipolares o multipartes, vamos a negociar con un equipo de gente (colegas, asesores, compañeros, etc.). El trabajo en equipo en negociaciones críticas. Las “Negociaciones frías”: web cam, mail y telefónicas ¿Cómo negociar cuándo no veo a mi interlocutor? El código de vestimenta: ¿estoy utilizando la ropa indicada de acuerdo a mis objetivos? Negociaciones con otras culturas.
- 4. Negociaciones multipartes** (negociaciones con más de tres interlocutores con intereses distintos). **Construcción de alianzas.**
- 5. Comunicaciones difíciles: Cómo manejarnos en reuniones de negociación** (la negociación vista como un proceso de comunicación). La Programación neurolinguística (PNL) al servicio de la negociación.
- 6. La frustración del acuerdo o de los contratos. Problemas éticos y legales. El camino de la renegociación. Análisis .** ¿cómo propiciar la renegociación de los acuerdos que no son favorables por el transcurso del tiempo o por medidas económicas y gubernamentales? ¿Cómo encarar renegociaciones que son propiciadas por la otra parte? Aspectos específicos del escenario de renegociación.
- 7. Métodos alternativos de la resolución de disputas.** Mediación, Arbitraje y las ventajas de la negociación. Su indudable importancia en las renegociaciones.

Temario “Negociación Avanzada: Módulo II, Negociaciones críticas o empresarial”

- | | |
|---|---|
| <p>1. Negociación corporativa. Cómo negocian las empresas. Distintos estilos de administración de sus conflictos. Análisis de pro y contra. Particular status de las empresas familiares.</p> <p>2. El conflicto dentro de la empresa: La aparición del conflicto en la empresa, causas, análisis y herramientas para su administración desde el punto de vista de la negociación. La buena administración de los conflictos en la oficina y la empresa. Problemas de comunicación por vicios de lenguaje profesional. Solución de conflictos a través de métodos alternativos.</p> <p>3. Negociación intracorporativa y la comunicación: Análisis del proceso de comunicación con el objetivo de lograr herramientas de comunicación eficiente para aplicarlas en nuestras negociaciones dentro de la empresa. Una breve introducción al mundo de la comunicación. Sepamos administrar nuestras conversaciones difíciles. Logremos comunicarnos mejor; ¿Qué podemos hacer sin depender de los demás?</p> | <p>4. Negociación intraempresaria. Negociación interna: Cómo debemos negociar dentro de nuestras propias organizaciones de trabajo. Negociaciones con nuestros jefes, asesores, compañeros de trabajo. Cuestiones en juego. El organigrama corporativo puesto al servicio de la negociación. El problema de las jerarquías y la convivencia. Mobbing.</p> <p>5. La convivencia dentro de la empresa, el trabajo y la oficina: La descripción del “Campo de juego”: ¿cuál es el hábitat de la empresa y las particularidades de la convivencia dentro de este mundo. La descripción de los principales “Jugadores”: análisis de los patrones de conducta de los empleados dentro del trabajo. La posición dentro del “campo de juego”: según sean las cualidades cómo podemos sacar lo mejor de nosotros mismos y de los demás para tener una producción más eficiente y confortable al clima de trabajo.</p> |
|---|---|

Metodología de Trabajo

La actividad adoptará una metodología novedosa 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.

Al inicio, se repasan los contenidos del Taller de Negociación Básica: estilos y estrategias de negociación.

Se simularán, a través de casos creados por el Dr. Murro y actualizados permanentemente, 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, una carpeta con el material a utilizar.

Otros programas de capacitación que podrían ser de su interés:

Nivel	Curso Taller	Más información
Negociación Básica	Fundamentos de Negociación	Conozca el programa completo aquí
Negociación avanzada II	La negociación corporativa	Conozca el programa completo aquí
Negociación especializada	Programa Ejecutivo de Contratos de Abastecimiento	Conozca el programa completo aquí



Capacitación

Contrataciones

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