

“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. “

Negociación avanzada II. La negociación Corporativa

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. La negociación Corporativa: negociación interna, negociación con jefes y colaboradores. La negociación entre empresas. La negociación con proveedores.

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, negocian 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 dentro de la empresa y para:

- Administración de conflictos empresarios.
- El manejo del conflicto dentro de la empresa.
- La mejora de la comunicación dentro de la empresa
- Desarrollar habilidades para el mejor desempeño en reuniones o conversaciones difíciles.

- Comprender y ser eficiente en el mundo de las Negociaciones internas

Contenidos y temario

Ejes conceptuales sobre los que se apoya la actividad:

- Revisión de los Fundamentos de la negociación profesional
- 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.
- El conflicto dentro de la empresa. Cómo aparecen y sus motivos. Administración de los mismos a través de la negociación.
- La mejora de la comunicación como herramienta de la negociación interna

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 I	Negociaciones críticas o complejas. Administración de Negociaciones Corporativas o Empresarial	Conozca el programa completo aquí
Negociación especializada	Programa Ejecutivo de Contratos de Abastecimiento	Conozca el programa completo aquí