



EDUCACIÓN BIZ

Negociación y Persuasión

Programa de Estudio

Negociación y Persuasión

Incrementa tus resultados de negociación aplicando estrategias y técnicas eficaces. Desarrolla tu capacidad de influencia y persuasión. Perfecciona tus habilidades para destrabar conflictos y entablar conversaciones difíciles.

Contenido del curso

El curso ofrece herramientas para Negociar Efectivamente tomando como base una gran diversidad de fuentes teóricas, aplicaciones prácticas y experiencias reales incluyendo el Método de Negociación de Harvard, El Arte de la Guerra de Sun Tzu y negociaciones de ventas, salariales y políticas, entre muchas otras. ¿Negociar primero lo fácil o lo difícil y quién debe empezar? ¿Cómo responder ante una amenaza? ¿Cómo llegar a un acuerdo y lograr que luego se cumpla? ¿Cuándo negociar como el Padrino y cuándo como un Diplomático? ¿Cómo destrabar un conflicto laboral que se transformó en personal? Estos y otros interrogantes se plantean como base para introducir las técnicas que luego se ejercitan en clase a través de simulaciones y juegos de rol.

Modalidad de cursado

Puedes tomar este curso en modalidad presencial o modalidad online - en vivo

¿Qué aprenderás?

- Comprender cuáles son los factores de éxito de una negociación efectiva
- Desarrollar una estrategia de negociación ganadora basada en intereses
- Clarificar tus objetivos, prioridades y alternativas de negociación
- Plantear inteligentemente tus demandas y a no ceder.
- Encarar una negociación integrativa aumentando el valor obtenido en una negociación
- Dominar técnicas efectivas de influencia y persuasión aplicables a un proceso de negociación o a otros ámbitos de la vida
- Comprender el rol que juegan las emociones en el proceso de negociación y cómo contenerlas

Plan de Estudios



1. Introducción

- Factores de éxito de una negociación efectiva - Negociación del proceso - Negociación distributiva - El juego de suma cero - Zona de posibles acuerdos - Mejor alternativa a un acuerdo negociado - Punto de reserva - Punto de aspiración - Diferencia entre intereses y posiciones

2. Estrategias de Negociación

- Amenazas - Anclas - Exigencias y pedidos de información - Concesiones - Silencio - Satisfacción de la otra parte - Impacto en la relación - Incentivos - Contratos contingentes

3. Negociación Integrativa

- Cambio de paradigma de suma cero - Estrategias para crear valor - Tácticas de la negociación investigativa - Detectando oportunidades para agrandar la torta - Buenas prácticas de negociación integradora - Lidiando con un negociador desconfiado - Momento óptimo para cerrar el acuerdo - Negociación en paquetes

4. Técnicas de Persuasión

- Persuasión versus Manipulación - Técnicas clásicas de influencia - Coerción - Incentivos - Posicionamiento - Información - Encuadre - Reciprocidad - Consistencia - Validación social - Preferencia - Autoridad - Escasez

5. Emociones en la negociación

- Errores típicos en la negociación - Barreras emocionales para la negociación efectiva - Negociando con personas emocionales - Controlando reacciones desmedidas - El papel de la satisfacción - El impacto de las amenazas y el uso del poder - Estrategias de negociación telefónica - La Negociación va email

6. Conflictos y Conversaciones difíciles

- Resolución de conflictos - Intereses, derechos y poder - Lidiando con amenazas - Los niveles de la conversación - Información, Emociones, Identidad, Relación - El rol de emociones - Culpa - Ira - Retracción - Venganza - Ofensas - El rol de las mentiras

EDUCACIÓN BIZ

Centro de Capacitación y Desarrollo Profesional

Lavalle 648 Piso 8, Microcentro, CABA

0810-220-8148

contacto@educacionbiz.com.ar

EducaciónBIZ. Copyright 2005-2021