



EDUCACIÓN BIZ

Negociación y Persuasión

Programa de Estudio

Contenido del curso

El curso ofrece las herramientas clave para desarrollar una negociación efectiva. Se toman como base para el dictado una gran diversidad de fuentes teóricas, aplicaciones prácticas y experiencias reales, incluyendo el Programa de Negociación de Harvard para negociaciones y resolución de conflictos comerciales.

Durante las clases se realizarán ejercicios de negociación en los que los participantes tendrán la oportunidad de aplicar las herramientas adquiridas y recibir un feedback sobre su desempeño.

Público

Dirigido a estudiantes, profesionales, jefes, vendedores, independientes, dueños de PyMEs y todos aquellos interesados en desarrollar y profundizar sus conocimientos y habilidades de Negociación, Persuasión y Resolución de Conflictos

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
- Resolver conflictos investigando metodológicamente su causa raíz y sus distorsiones comunicacionales

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, cómo responder a amenazas - Anclas y Concesiones - Exigencias y pedidos de información - Uso del Silencio - Satisfacción de la otra parte - Impacto en la relación - 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 - Negociación en paquetes

4. Técnicas de Persuasión

- Persuasión versus Manipulación - Técnicas Universales de Persuasión - Reciprocidad, Consistencia, Validación social - Preferencia, Autoridad, Escasez

5. Técnicas de Avanzadas de Persuasión

- Encuadre (presentación efectiva de propuestas) - Persuasión con posición dominante - Persuasión con posición débil - Manejo de tiempos - Gestión de políticas de servicio

6. 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 vía email

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