

Negociación Efectiva

Objetivo General:

- Identificar los factores que intervienen en un proceso de negociación efectiva, así como su estilo y forma de influencia para el logro de metas y el manejo de situaciones que permitan obtener un beneficio productivo en ambas partes.

Dirigido a:

- Niveles ejecutivos y personal que toma decisiones.

Duración:

12 Horas

Contenido:

- Comunicación y el proceso de la negociación.
- El proceso de la retroalimentación y asertividad en la negociación.
- El enfoque de sistémico en la negociación efectiva.
- La mejor alternativa a un acuerdo negociado.
- El manejo de conflictos bajo el esquema de la negociación.
- Perfil de un negociador.
- Elementos favorables para desarrollar una cultura de negociación.

Metodología de instrucción:

- ♦ Se impartirán sesiones a través de demostraciones teórico, prácticas, usando las técnicas de instrucción. A su vez el capacitado por medio de la práctica y la teoría adquiere habilidades y destrezas que le permiten hacer una negociación Efectiva.

Beneficios:

Obtener una negociación con los principios “ganar ganar” y un claro panorama de su negociación.