



El arte de negociar

Índice

1

Introducción

2

Objetivos

3

Programa

4

Metodología



1. Introducción

El arte de negociar

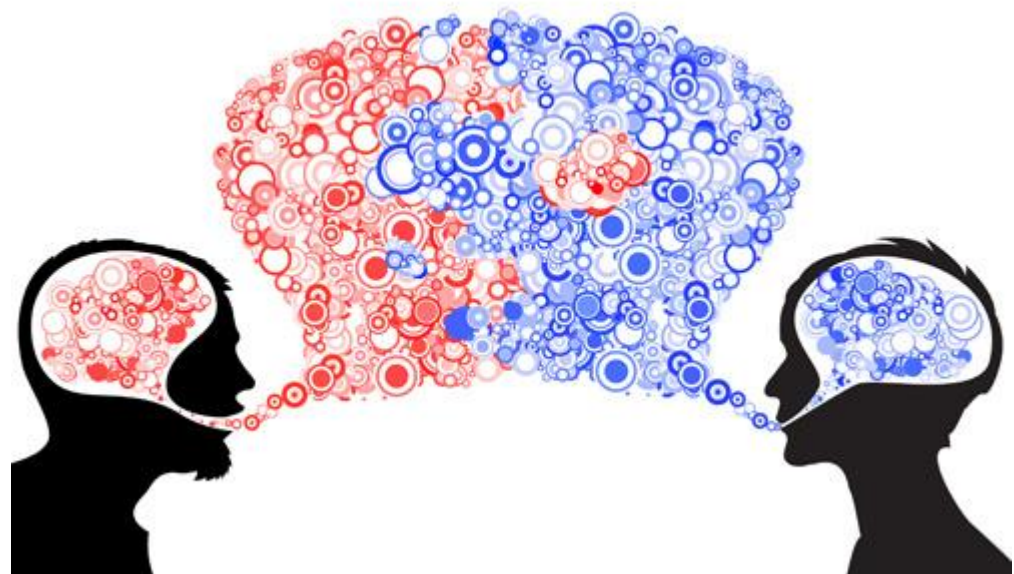
La negociación es un arte por lo emocional y lo intuitivo y es una ciencia por la metodología y los procedimientos.

La sensibilidad de saber cuando el cliente está a punto de tomar la decisión final de cierre, el carisma, la astucia, la personalidad, la comunicación escrita y verbal, el lenguaje corporal, la química y el liderazgo son elementos del arte de negociar.

De la misma forma, existen técnicas y tácticas estudiadas y probadas para poder desarrollar con éxitos procesos de negociación. El secreto está en conjugar arte y técnica.

Todo es negociable y la finalidad de la negociación es la de mejorar las condiciones de tiempo, recursos y alcances de los proyectos que estemos realizando.

Cualquier persona en el ámbito del trabajo debe tener las herramientas necesarias para desarrollar un proceso de negociación con el objetivo de mejorar las posiciones en tiempo, coste y alcance de las partes.



Índice

1 Introducción

2 **Objetivos**

3 Programa

4 Metodología



2. Objetivos

1.

El objetivo del curso es facilitar a los asistentes el conocimiento de las competencias y habilidades básicas para mejorar su capacidad de negociación y persuasión

2.

Dominar el arte de obtener acuerdos duraderos entre las partes, aprendiendo a generar un cierre oportuno en la negociación que satisfaga las metas propuestas .



3.

Conocer la importancia que tiene la comunicación no verbal en los procesos de negociación y utilizarla como una herramienta a nuestro favor.

4.

Descubrir el estilo negociador del oponente y enfrentarse al mismo con una estrategia o tácticas determinadas

Índice

1 Introducción

2 Objetivos

3 **Programa**

4 Metodología



3. Programa



El arte de negociar

El universo de la negociación

Conceptos.

Tipos de negociación.

Qué, cómo y dónde negociamos.

Los estilos de la negociación

Conocerse a si mismo como negociador.

Identificar el estilo de la otra parte.

Saber conducirse y adaptar su estilo a los distintos momentos.

Fases de la negociación

Preparación y apertura.

Sondeo y definición de posiciones.

Acercamiento y acuerdo.



Índice

1 Introducción

2 Objetivos

3 Programa

4 **Metodología**



4. Metodología

Taller:

Se trabajará con la metodología de taller, es decir un escenario donde se desarrollan ideas, se fomenta el debate y se contrastan experiencias dentro del marco del curso.

El taller permite trabajar en diferentes ámbitos y desarrollar todas las competencias básicas, integrando aprendizajes, relacionando contenidos y haciendo participar a los asistentes en una experiencia práctica y útil para el desarrollo de su trabajo.

Durante el taller se realizarán ejercicios, dinámicas, actividades, role – play y visualizaciones de videos relacionados con la materia del curso.

Otros aspectos del taller:

Duración por grupos: **8 horas**

Lugar de impartición: COAIB

Fechas: 8 – 12 mayo de 2017

Horario: 4 horas por sesión en horario de tarde

David Torres Mota



Licenciado en Derecho por la Universidad de Alcalá de Henares

MBA por ESIC Business School.

Facilitador certificado en la metodología Lego® Serious Play™

+ 12 años de experiencia como consultor de formación y recursos humanos con más de 8,000 horas de acciones formativas impartidas en multitud de sectores empresariales y en todo el territorio nacional.