

Desarrollando tus Habilidades de NEGOCIACIÓN: GANAR-GANAR PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

TEAM
IMPROVING

10



	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p>DIRIGIDO A:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directivos • Profesionales, cuya necesidad de negociar sea clave en la empresa <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 sesiones de 8 horas • 3 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA: <i>Improving PID®</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Asumir mayores retos en la negociación sin miedo al fracaso. ▸ Desarrollar habilidades que te ayuden a dar un enfoque constructivo a la negociación y a obtener un beneficio mutuo. ▸ Lograr mayor capacidad de reacción ante situaciones complejas. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1ª Jornada. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN. <ul style="list-style-type: none"> ○ Cómo es mi entorno de negociación; con qué recursos personales cuento para negociar eficazmente: Análisis de Situación de Partida. ○ Aspectos Generales de la Negociación. <ul style="list-style-type: none"> ▪ En qué consiste el espíritu "negociador". ▪ Cuáles son y qué características tienen los posibles escenarios de la negociación. ▪ En qué ha cambiado la negociación: de la negociación por regateo a la negociación por principios. ○ Qué cuenta en el Proceso de Negociación (I). <ul style="list-style-type: none"> ○ Prepararse para la Negociación. ¿Qué significa? ○ Saber romper el hielo. ➤ 2ª Jornada. HABILIDADES PARA NEGOCIAR. <ul style="list-style-type: none"> ○ Qué cuenta en el Proceso de Negociación (II). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificación del estilo de cada una de las partes. ▪ Estrategias posibles y flexibles. ▪ Cómo lograr el compromiso: puntos de acuerdo y puntos de desacuerdo. ▪ ¿Estoy satisfecho con el acuerdo alcanzado? Evaluación del proceso. ○ Habilidades del Negociador eficaz (I). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Qué significa "saber gestionar el tiempo". ▪ Cómo adquirir poder de convicción. ▪ Cuándo oír, cuándo escuchar y cuándo preguntar. ➤ 3ª Jornada. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS PARA NEGOCIAR. <ul style="list-style-type: none"> ○ Habilidades del Negociador eficaz (II). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cómo manejar y salir airoso de las objeciones. ○ Qué son las tácticas y las estrategias en la negociación. <ul style="list-style-type: none"> ▪ A la estrategia por las tácticas. ▪ En qué consiste la negociación en equipo. ○ El Plan de Acción de Mejora para el Desarrollo de Habilidades de Negociación. ➤ 3 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para afianzar habilidades según tu disponibilidad.