

Objetivo general

Incorporar una visión sistémica de la Negociación

Generar una actitud proactiva en el tratamiento y resolución de conflictos

Ampliar los paradigmas personales hacia los comportamientos negociadores

Desarrollar destrezas que permitan incorporar comportamientos y habilidades básicas de negociación.

Neutralizar los comportamientos improductivos propios y de la otra parte.

Metodología

El programa tiene un abordaje práctico y participativo que incluye análisis de casos de negocios, simulaciones, resoluciones de ejercicios y dinámicas grupales.

Destinatarios

Empresarios, Directivos, Emprendedores y profesionales

Contenidos

CONCEPTO DE CONFLICTO.

- El conflicto como parte natural de las relaciones. Causas que lo generan.
- Elementos básicos que inciden en los conflictos.
- Tipos de conflicto; Estilos y estrategias en el manejo de los mismos.
- Forma en que las personas abordan los conflictos.

INTRODUCCIÓN ALA NEGOCIACIÓN

- La negociación como forma de resolución de conflictos.
- Bases de la negociación; Condiciones determinantes;
- Necesidades y margen de la negociación;

LA COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

- La negociación como un proceso comunicacional.
- Las dificultades para poder lograr una comunicación efectiva. Hablar, escuchar, asignar sentido.
- Los componentes de la comunicación. Comunicación verbal, paraverbal y gestual-corporal.
- La escucha activa y la tipología de preguntas como herramientas esenciales.
- El uso del silencio.
- La comunicación consciente e inconsciente.
- Opinión y descripción.

MODELO DE NEGOCIACIÓN

- Distintos modelos de negociación. Cooperativos y Competitivos. Características.
- Pasos para una negociación eficaz.

- Centrarse en los intereses y no en las posiciones.
- La definición del rol de cada participante en la mesa negociadora.
- La propuesta y la alternativa al acuerdo que se negocia.
- Creación de valor.
- Cierre del acuerdo

Docente

Lic. Alejandro Terrazzino
Lic. Relaciones Públicas (UADE) y Practitioner en Programación Leurolingüística, Consultor de empresas con especialización en ventas consultivas adaptativas, conducción de personas, trabajo de equipo y comunicación interpersonal, enfocado en el desarrollo y el desempeño. Autor del libro "Ventas de Excelencia". Formador y entrenador reconocido en empresas nacionales e internacionales de la industria y servicios en la Argentina y países limítrofes.