



DESARROLLO DE HABILIDADES DE NEGOCIACION

Descripción general

Analizar las principales técnicas de negociación para adaptarlas de acuerdo a las distintas situaciones. Capacitar en métodos y técnicas de negociación para ser aplicadas según el tipo de producto o servicio. Formar en técnicas de negociación para su aplicación en ventas. Desarrollar habilidades propias para el logro de objetivos. La negociación como un proceso aplicable a cualquier situación o caso que requiera “negociar”.

TEMARIO

MODULO 0: Negociar

- Los estilos en negociación. El concepto. Antecedentes. Los casos de la vida cotidiana.

MODULO I: El Proceso de la Negociación.

- Definición del problema. Establecimiento de objetivos específicos.
- Plan de acción.
- La transacción propiamente dicha. Evaluación de resultados parciales. Plan de acción correctiva. Solución. Puertas abiertas para nuevas negociaciones.

MODULO II: El inicio: No Mezclar a las Personas con el problema.

- La negociación en función de beneficios mutuos. Todo negociador tiene dos tipos de intereses: el contenido y la relación. Separe la relación del contenido.
- Percepción: (como nos ve el otro). Emociones, vale decir los sentimientos que acompañan el proceso de negociación.

MODULO III: Donde hacer foco: Los Intereses y las Posiciones.

- Para que la solución sea prudente, concilie los intereses, no las posiciones.
- ¿Cómo se identifican los intereses?
- El arte del interrogatorio.
- La discusión sobre los intereses.



MODULO IV: Generación de opciones.

- Diagnóstico. El juicio prematuro.
- La búsqueda de una sola alternativa mejor.
- La suposición de que el pastel tiene un tamaño limitado.
- Pensar que cada uno debe ocuparse de sus intereses.
- Ampliar el espectro de opciones.
- Búsqueda de beneficios para ambas partes. Facilite la toma de decisiones del otro.

MODULO V: Factores y Conductas Personales que Influyen en la Negociación.

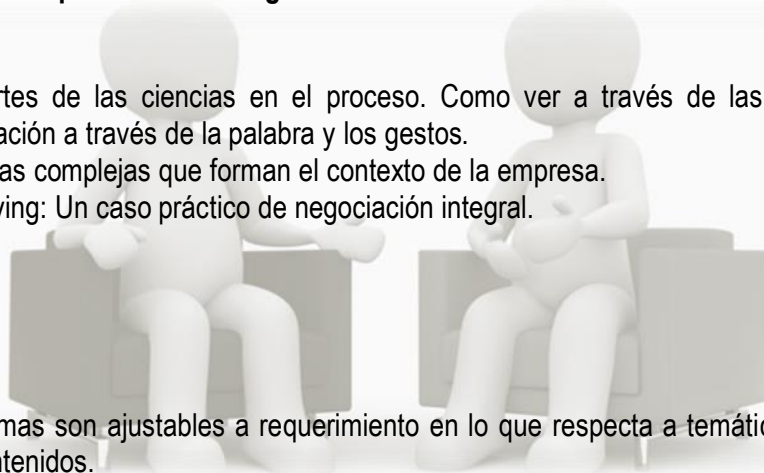
- Factores de la negociación. Conducta competitiva. Conducta manipuladora.
- Conducta acomodaticia. Conducta evasiva. Conducta fatalista. Conducta colaboradora. Conducta transigente.

MODULO VI: Características del Negociador Eficaz.

- Rasgos de personalidad.
- Conductas durante la negociación.
- centro en los intereses, no en las posiciones.
- Lluvia de ideas para generar alternativas.

MODULO VII: Aportes de la psicología, el management, el marketing y la sociología organizacional en el proceso de la negociación.

- Los aportes de las ciencias en el proceso. Como ver a través de las personas. La comunicación a través de la palabra y los gestos.
- Las teorías complejas que forman el contexto de la empresa.
- Role playing: Un caso práctico de negociación integral.



NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenidos.