

OBJETIVOS

- Construir el concepto de negociación a partir de un proceso de toma de decisiones dentro del marco estratégico de la empresa.
- Explorar los componentes básicos de la negociación alrededor de las posiciones y los intereses, recorriendo los pasos previos (planificación) y propios de la negociación.
- Establecer las diferentes estrategias que se pueden abordar para el manejo de una negociación apalancándose en herramientas tecnológicas.
- Aplicar las estrategias de negociación en diferentes escenarios considerando el manejo de riesgos y aspectos legales y éticos.

CONTENIDOS

- U1. La negociación: estructura y proceso
- U2. Planificación, estrategias de negociación y MAAN
- U3. Equipos negociadores; gestión de riesgos, poder y emociones

DURACIÓN

20 Horas - 3 Semanas
3 Unidades
Evaluación formativa
5 tipos de actividades
16 participantes

VALORES AGREGADOS

- Enfoque en la productividad y ahorros económicos.
- Se comparten los principios y valores propios de la empresa y se integran al proceso de negociación.
- Actividades personalizadas.
- Acompañamiento, una vez concluido el programa (2 meses)
- Prácticas de negociación asumiendo diferentes roles y viviendo la experiencia de la negociación en forma práctica.

DIRIGIDO A

Colaboradores de organizaciones públicas y privadas que requieran emplear la negociación como herramienta para la mejora de la productividad y de las relaciones personales y empresariales.

METODOLOGÍA

- Plataforma del Aula Virtual de COMUNICER.
- Formación híbrida, donde se combina la formación virtual (asincrónica) con la formación online (sincrónica).

