

NEGOCIACIÓN PARA CONSTRUIR RELACIONES - CASOS PRÁCTICOS

20
20



DE OCTUBRE 2020 FORMATO ON LINE

Las claves de la negociación eficaz

DelSoM
consultores

PROGRAMA ON LINE

Negociación para construir relaciones

INICIO 13 de Octubre 2020

DURACIÓN 3 semanas

MODALIDAD On Line

HORARIO Sesiones síncronas 13, 16,
19, 23, 26 y 30 de octubre.
a las 19h. UTC+2

IDIOMA Español

PRECIO 475 €
Consultar descuentos

PROFESOR [Esther Somoza](#)



contacta con [delsom](#)
mdelcastillo@delsom.com

DelSoM
consultores

OBJETIVOS

Negociación para construir relaciones

Construir relaciones a largo plazo, constructivas y enriquecedoras, es más que una necesidad una conveniencia. Aprender a influir con honestidad, comprender a otros y ser comprendido por los demás, son herramientas básicas para establecer relaciones duraderas. La negociación es una herramienta útil en la gestión de conflictos con la familia, los colaboradores, entre organizaciones, departamentos, con nuestro entorno. Es un curso eminentemente práctico, en el que, a partir de un modelo de negociación exitoso, el participante aprende a gestionar con éxito situaciones de conflicto de intereses entre partes, así como crear relaciones constructivas, duraderas y de valor. Aprender una forma activa de resolver problemas sociales, personales y laborales. El método Harvard es uno de los más utilizados a nivel internacional por su simplicidad y su potencia al mismo tiempo.

- Aprender una metodología que me permita negociar con éxito tanto en entornos personales como profesionales.
- Conocer las diferentes estrategias en negociación.
- Conocer como negociador y dominar los diferentes estilos negociadores.
- Profundizar en las 5 claves de la negociación.
 - Identificar los intereses en la negociación.
 - Desarrollar técnicas creativas para generar opciones y alternativas.
 - Desarrollar las competencias de la inteligencia emocional.
 - Desarrollar relaciones constructivas.
 - Crear valor en la negociación.
- Disponer de recursos que te permitan preparar, liderar y obtener resultados exitosos en las negociaciones con clientes, socios, proveedores, colaboradores, amigos o familiares.

CONTENIDOS

CONSIGUE RESULTADOS NEGOCIANDO

LEJOS DE LA MESA

- Como preparar una Negociación.
- Identificar el tipo de negociación.
- Identificar las estrategia de negociación.
- Identificar los intereses de las partes.
- Determinar criterios y objetivos.
- Mejorar tu posición a través de la preparación táctica.

LIDERAR LA NEGOCIACIÓN

- Prepárate personalmente.
- PNL aplicada.
- Negocia desde la mejor versión de ti.
- El papel de las emociones en la negociación.
- Negociar el proceso.
- Las 7 claves del modelo HARVARD: Intereses Opciones Criterios. Comunicación Relación Alternativas Compromiso.
- Técnicas de creación de valor.
- Técnicas de reclamo de valor.
- Asertividad para liderar.

MEJORAR EL COMPROMISO

- Las claves de un buen acuerdo.
- Compromiso inteligente, realista y sin desperdicio.
- Construir relación.
- Gestionar los puntos muertos. Cerrar el trato. Evaluar el resultado.

SUPERAR OBSTÁCULOS

- Desarrollo de la inteligencia emocional.
- El mayor obstáculo puede no estar fuera.
- Atender a la diversidad cultural.
- Diversidad generacional. Diversidad de genero.
- Personas difíciles, poco éticas, o mal intencionadas.
- Cuando la colaboración no funciona.
- Cómo gestionar el conflicto de forma constructiva.