

SEMINARIO PRESENCIAL O VIRTUAL

NEGOCIACIONES DIFÍCILES: ESTRATEGIAS DE NEUROCIENCIA PARA EL LOGRO DE OBJETIVOS

DURACIÓN 8 HORAS O A REQUERIMIENTO PERSONALIZADO DEL CLIENTE

DESCRIPCION

Esta área potencia la capacidad de expresar necesidades, emociones y límites de forma clara y repetuosa, mientras se comprende y regula en impacto emocional en uno mismo y en los demás. A través de experiencias vivenciales del Método Psiquis, transforma reacciones impulsivas en respuestas conscientes que generan acuerdos sostenibles y relaciones de confianza.

FOCO CENTRAL Y PROPÓSITO:

- El propósito de esta área es: desarrollar un equilibrio emocional y comunicativo que permita:
- Defender intereses propios sin agresividad ni sumisión.
- Navegar conversaciones tensas con calma estratégica.
- Convertir conflictos en oportunidades de conexión auténtica.

LÓGICA INSTRUCCIONAL MÉTODO PSIQUIS

La progression natural de los seminaries sigue este flujo transformacional:

- Comunicación Asertiva---Expresión clara de uno mismo.
- Empatía+Inteligencia Emocional= Lectura precisa del otro.
- Integración avanzada: (Negociación+Conflicto) ---Acción estratégica conjunta.

RESULTADOS ESPERADOS

- Reducción del 70% en reacciones emocionales automáticas.
- Incremento de acuerdos alcanzados en conversaciones difíciles.
- Mayor confianza para establecer límites saludables.
- Redes relacionales más sólidas y colaborativas.

DIRIGIDO A:

A todas aquellas personas que les interese manejar los conceptos básicos y generales de la negociación efectiva, basado en la conceptualización de negociación primaria y la visión ganar- ganar haciendo una comparación base PNL de la posición perfeccionista con la posición optimalista en el logro de objetivos

TEMARIO

LA BASE CONDUCTUAL Y LA HABILIDAD SOCIAL COMO BASE DE LA NEGOCIACIÓN

- La base conductual y la habilidad social para la negociación.
- El autoconocimiento y el carácter del negociador.
- La visión del negociador perfeccionista u optimalista.
- ¿Es cuestión de Ganar-Ganar?
- ¿Quién gana quien pierde?

LAS CONDUCTAS EN LA COMUNICACIÓN DE NEGOCIACIONES COMPLEJAS

- Base de la comunicación efectiva como fundamento en la negociación.
- Conductas típicas en la comunicación.

TENDENCIAS EN LA NEGOCIACIONES COMPLEJAS

- ¿Por qué se negocia? ¿Qué es negociar?
- Tipos y estilos de negociación.
- Como prepararse para negociar.
- Las anti técnicas de negociación.
- GANAR vs GANAR.
- El logro de los objetivos.

ESTRATEGIAS PARA CONVENCER Y LA PERSUASIÓN

- ¿Qué es Persuasión? y que implica?
- El efecto psicológico de las concesiones en negociación.

CÓMO MANEJAR CONFLICTOS

- Que es un conflicto.
- ¿Cómo se maneja?
- Herramientas y técnicas para el manejo del conflicto
- ¿Es provechoso el conflicto?
- Personas conflictivas y actitudes de manejo.

FACILITADORA:

Msc. Solange Mayo – Consultora Internacional



- Licenciada en Comunicación Social. Mención en Publicidad y Relaciones Públicas con honores.
 - Magíster en Gerencia de Mercadeo (URBE), con amplias investigaciones en el área de Comportamiento del Consumidor, raíz de la cual emerge la creación del Método Psiquis y su implementación a nivel internacional en países como: Venezuela, Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Brasil, Ecuador, y Colombia.
 - Creadora del Método Psiquis y quien en más de 22 años de experiencia lo ha aplicado exitosamente a Nivel de Escuelas de Negocios en Latinoamérica y Centro América, la base de la creación fue en la Universidad de Surrey-Inglaterra como resultados de una propuesta de investigación.
 - Periodista, investigadora, escritora y conferencista internacional. Productora nacional independiente y conductora, que la ha llevado a países como: Grecia, España, París, Noruega, Holanda, Inglaterra.
 - Escritora de artículos especializados en el área de mercadeo, marcas y franquicias para la revista internacional OGGI MARCAS Y FRANQUICIAS con presencia en EEUU, Panamá y Bogotá.
 - Comunicadora Bilingüe y responsable del desarrollo de equipos y líderes en ventas y tele ventas en pro de contribuir al crecimiento profesional y productivo empresarial de más de 3600 empresas a nivel latinoamericano.
-