

Negociación basada en la Metodología de la Escuela de Harvard



Docente:
Cr. Daniel Chirico

Fechas: 7, 9, 14 y 16 de octubre

Horario: 18:00 a 20:00

Modalidad	Clases en vivo (Zoom) con disponibilidad de grabaciones y actividades (Moodle).
Objetivos	<p>El curso tiene como propósito entrenar a aquellos profesionales que desean capacitarse, actualizar sus conocimientos para optimizar los resultados de una negociación.</p> <p>Nuestra propuesta consiste en explicar la metodología, brindando entrenamiento con casos prácticos, aplicando técnicas de PNL, Inteligencia Emocional, Negociación Comercial.</p> <p>Abordaremos como trabajar la relación para con las diferentes áreas dentro de la empresa. El rol del líder de un sector de la organización y su influencia para persuadir mejor y tomar la iniciativa para motivar, involucrar tanto a colaboradores, colegas, directores, etc.</p> <p>Presentaremos casos de negociaciones comerciales estratégicas complejas con clientes, proveedores, entre otras.</p> <p>Una vez finalizado el mismo los participantes podrán aplicar inmediatamente los conceptos y técnicas entrenadas de manera de mejorar su gestión como negociadores, gestionando mejor la comunicación interna -externa, obteniendo resultados positivos de largo plazo.</p>
Programa	<p>1-Conceptos de la Metodología de acuerdo a los 7 elementos para una preparación efectiva.</p> <ul style="list-style-type: none">• Proceso Sistemático de la preparación.• Diferentes estilos de negociadores complejos.• Casos prácticos entre los equipos.• Rol play del Caso.• Debate entre los participantes sobre lo que no se debe y lo que sí se debe hacer en el proceso para maximizar el resultado.• ¿Cómo medimos el éxito de la negociación? <p>2-La Comunicación en la Negociación.</p> <ul style="list-style-type: none">• Cómo aplicar la persuasión durante el proceso. <p>2.1. Inteligencia Emocional. Conceptos y casos para aplicar en la negociación</p> <p>2.2. Programación Neurolingüística aplicada a la negociación ganar-ganar.</p> <ul style="list-style-type: none">• Casos prácticos entre los equipos.• Rol play del Caso. <p>Debate entre los participantes sobre lo que no se debe y lo que sí se debe hacer en el proceso para maximizar el resultado.</p>
Inversión	General: \$ 8.960 Socios de CCEAU: \$ 4.480 Socios de menos de 3 años de egresado o integrante de Comisiones: \$ 2.240
Certificado	Certificado de asistencia del participante.

[Inscribirme](#)