

Taller de Negociación y comunicación con metodología Harvard



Docente:
Marcelo Barzelli

Índice

Horario: 1º, 3, 8 y 10 de abril de 18:00 a 20:30
4 de abril de 18:00 a 20:00

Fechas: 1º, 3, 4, 8 y 10 de abril

Modalidad	Clases en vivo (Zoom) con disponibilidad de grabaciones y actividades (Moodle).
Objetivos	<p>Compartir conocimientos realmente prácticos y herramientas eficaces para preparar y conducir negociaciones.</p> <p>Ayudar a cada participante a realizar un auto-inventario de su estilo personal y a explorar cuales de sus técnicas son efectivas y por qué</p> <p>Aumentar la habilidad individual de los participantes como negociadores, con enfoque particular en el manejo de situaciones en las que, tanto los logros concretos como la relación de trabajo son importantes.</p> <p>Que los participantes puedan, durante el taller, preparar y planificar negociaciones venideras o aquellas que tengan en curso al momento de realizarse la actividad.</p>
Programa	<p>Bloque 1 Introducción y propósitos del taller. Presentación e intercambio con asistentes al curso. Ejercicio de apertura y cuestionamiento de paradigmas (casos del proyecto de negociación de Harvard) Cómo medimos el éxito en una negociación.</p> <p>Bloque 2 Los estilos negociadores, sus fortalezas y debilidades La base conceptual del método Ganar – Ganar Cómo lograr el éxito en una negociación: recomendaciones prácticas y reglas de sentido común.</p> <p>Bloque 3 Recomendaciones sobre el manejo de intereses Recomendaciones sobre formulación de propuestas efectivas Recomendaciones sobre la legitimidad de las ofertas Herramientas para la construcción de un método personal</p> <p>Bloque 4 Herramienta de preparación estructurada. Enfoque hacia el valor agregado en los acuerdos Caso de negociación win win (caso del programa in Negotiation) Revisión</p> <p>Cierre Desafíos a la implementación en la realidad de los participantes Cómo seguir adelante</p>
Inversión	<p>General: \$ 11.200 Socios de CCEAU: \$ 5.600 Socios de menos de 3 años de egresado o integrante de Comisiones: \$ 2.800 (Integrantes de Comisiones deben contar con el 50% de asistencia a las reuniones de la Comisión en el período anterior, cierre 30/09 – Memoria anual)</p>
Certificado	Certificado de asistencia del participante.

Inscribirme

