



NEGOCIAR ES FÁCIL SI SABES CÓMO

CALENDARIO



26 y 28 de marzo de 2019,
de 15:00 a 19:00h

Desarrolla habilidades para mantener negociaciones que las dos partes puedan considerar positivas.

“Lo más importante en una negociación es escuchar lo que no se dice”, Peter Drucker

LUGAR



Tempo Consultoría Integral
Av. Diagonal, 442, 3º 2ª, 08037
Barcelona, Casa Comalat Tel
93.611.63.60

En todo proceso de negociación ocurre que las propuestas iniciales que cada una de las partes aporta se encuentran alejadas del punto común de acuerdo.

En este curso se aprenden las pautas y fases más importantes para conseguir acuerdos efectivos y poder hablar de una negociación con éxito.

IMPORTE



175€ + IVA

¡Bonifícate este curso!

Tempo puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal.

Importe bonificable: 104€

DIRIGIDO A:

Profesionales que por su puesto/función deben participar en negociaciones de cualquier tipo con actores de su entorno y dirigirlos.

DURACIÓN

8 horas



OBJETIVOS



- Aprender a negociar en diferentes entornos de forma eficaz, para conseguir los objetivos propios y acuerdos que fomenten las relaciones estables y beneficiosas para ambas partes.
- Preparar y desarrollar negociaciones que permitan obtener resultados positivos.
- Adquirir habilidades para afianzar relaciones que permitan establecer negociaciones que faciliten acuerdos efectivos.

CONTENIDOS



1. Planificación de la negociación

- 1.1. Preparación -Estrategias – Desarrollo
- 1.2. Argumentos- Acuerdos y conclusiones – Seguimiento y continuidad
- 1.3. Búsqueda de información
- 1.4. ¿Qué forma tienen de negociar?
- 1.5. ¿Cuáles pueden ser sus límites máximos y mínimos?
- 1.6. Establecer los objetivos a negociar
- 1.7. Aspiraciones- Metas- Objetivos
- 1.8. Preparara estrategias y tácticas (La gran muralla, asalto directo, el receso

2. Desarrollar las relaciones

- 2.1. Vínculos de confianza
- 2.2. Compartir información
- 2.3. Hacer preguntas
- 2.4. Escucha activa

3. Cerrar un acuerdo

- 3.1. Lograr el acuerdo
- 3.2. Recomendaciones
- 3.3. Sacar conclusiones propias

4. Seguimiento y continuidad

- 4.1. Mantener el compromiso
- 4.2. Mantener la relación