

PRESENTACIÓN

Para conseguir nuestros objetivos y satisfacer nuestros intereses en una negociación, es necesario que establezcamos una relación duradera con nuestros interlocutores. Es necesario pensar estratégicamente.

Mejorar el estilo de negociación del profesional es un medio básico para conseguir de los demás aquello que se desea para la empresa.

En el mercado de libre competencia actual, las relaciones a largo plazo y la confianza mutua, son necesarias para poder conseguir una estabilidad. Las formas de negociar cambian, la negociación tradicional ya no es un aspecto diferenciado, se necesita tener una forma de negociar estratégica que te diferencie del resto.

Se necesita a través de la práctica mejorar habilidades, más flexibilidad, creatividad y visión, éste es el nuevo perfil del negociador, el negociador estratégico.

Esto es de lo que trata este curso; practicar negociaciones, redefinirlas y mejorar los resultados que se consiguen a través de interiorizar todas las habilidades y formas de desarrollar procesos de negociación de un negociador estratégico. Teniendo experiencias de aprendizaje continuas.



MODALIDAD Y DURACIÓN

Presencial a través de
AULA VIRTUAL - 12 horas de duración

- Curso eminentemente práctico.
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae.
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

DIRIGIDO A

- Directivos, predirectivos, líderes de equipos, jefes de proyectos, gestores de equipos, carreras profesionales, departamentos de compras

OBJETIVOS

- Preparar y desarrollar las negociaciones que llevamos a cabo, teniendo en cuenta tanto el estilo como la estrategia más conveniente para la empresa.
- Practicar para conseguir el mejor trato posible. Cómo controlar una negociación. Cómo superar obstáculos y puntos muertos en una negociación. Cómo generar alternativas y opciones creativas.
- Mostrar nuestras fuentes de poder y su correcta utilización.
- Practicar las habilidades de comunicación persuasiva para la captación y relación con las partes a lo largo de todas las fases de la negociación.
- Cambiar la actitud hacia la comunicación eficiente.
- Practicar nuestro poder de impacto e influencia.
- Practicar estrategias de comunicación win/win
- Practicar las habilidades y las competencias de los participantes para la gestión de conflictos.

CONTENIDOS

1. **Estamos negociando**
 - a. Aspectos clave a tener en cuenta.
2. **Hacia un negociador referente**
 - a. El estilo colaborativo en mis relaciones interpersonales.
 - b. La utilización correcta de los estilos según la fuente de poder.
3. **Tus Habilidades personales para la negociación**
 - a. El manejo del impacto e influencia en mis relaciones interpersonales
 - b. Cómo ganarse la confianza dentro de la organización.
 - c. Análisis de las fuentes de poder.
 - d. El poder personal. La capacidad de persuasión del negociador.
 - e. Conseguir acuerdos win/win
4. **Comenzamos paso a paso**
 - a. Fases del proceso
 - b. Objetivo de cada fase.
5. **Comunicarnos para empatizar y crear la propuesta win/win**
 - a. La importancia de la fase de intercambio de información en la relación interpersonal.
 - b. La propuesta. La argumentación centrada en la otra parte. Soluciones a medida. Soluciones win/win
6. **Solucionamos las divergencias en la negociación**
 - a. La negociación distributiva vs colaborativa.
 - b. Herramientas de preparación. Los márgenes de maniobra y el cuadro de alternativas de recurso. T.P.G. y CAR.
 - c. La flexibilidad de la estrategia según el desarrollo de la misma y las fuentes de poder.
7. **Dominamos el proceso de concesiones en la negociación para llegar al cierre.**
 - a. Cuando hacer las concesiones
 - b. El manejo de alternativas
 - c. Cómo crear valor en una negociación.
 - d. Cómo lograr acuerdos win/win en situaciones de desventaja.

EL TUTOR

Joaquín Monzó Sánchez

- Conferenciante en creatividad e innovación. Habilidades Directivas.
- Experto en metodologías ágiles, habilidades directivas, creatividad e innovación, productos comerciales, eficiencia y productividad....
- Creador del “Método de las 5 rutinas”.
- Autor del libro "El gimnasio de la creatividad. El método de las 5 rutinas".
- Más de 10.000 horas de impartición. Diseña e imparte programas de habilidades directivas. Creatividad e Innovación, Solución creativa de problemas, Liderazgo y Gestión de Equipos (nivel medio y avanzado), Negociación (nivel medio y avanzado), presentaciones eficaces, Técnicas de Venta, Networking, Persuasión en influencia, Gestión del Tiempo y del estrés, Trabajo en equipo, ...



FECHAS

Del 18 al 21 de noviembre
de 9 a 12 h

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **300 €/participante** (25 €/h/participante).
Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

NOTA: este curso está exento de IVA.