



Entrenamiento para negociar

Objetivos

- Ayudar a evaluar técnicas personales de presentación
- Mostrar técnicas de presentación que ayuden en negociaciones
- Conseguir que los participantes se familiaricen con las técnicas actuales de negociación
- Ofrecer fuentes de información que son relevantes para las negociaciones
- Evaluar los efectos de las técnicas de negociación
- Sugerir posibles mejoras de las técnicas de negociación
- Permitir prácticas de negociación en una atmósfera controlada

No hay ni lemas, ni frases hechas o recetas que sólo sirven para identificar problemas de adquisición que existen. Tampoco el curso es una declaración que cubra todas las negociaciones posibles.

Dirigido a

Todos aquellos que negocien dentro y/o fuera de la empresa, ya sea con clientes internos, externos o proveedores, o en cualquier otra situación donde estas habilidades sean imprescindibles (negociaciones con gobierno, sindicatos, asociaciones, etc.)

Contenidos

Información:	Juego de papel activo:
<ul style="list-style-type: none">▪ Técnicas retóricas▪ Lenguaje gestual/movimientos▪ Preparación▪ Técnicas de negociación▪ El orden de los argumentos▪ Puntos fuertes y débiles-perfiles	<ul style="list-style-type: none">▪ Breve presentación individual▪ Negociación cara a cara y en equipos

Análisis:

- Autocrítica
- Crítica por parte del equipo
- Feedback por parte del instructor
- Análisis mediante una grabación en video (optativa)

Metodología

Presentación individuales, juegos de papel, negociación cara a cara y en equipos, transmisión de información (audiovisual), espacio para análisis y autocrítica (uso de video grabación: opcional)

Duración

24 horas (3 días de 8 horas o 4 días de 6 horas)