

CURSO

EL ARTE DE NEGOCIAR

Desarrollar competencias de negociación es fundamental en personas que lideran equipos e interactúan con clientes y proveedores. El saber negociar permitirá al profesional alcanzar acuerdos que permitan el éxito de proyectos, estipulando precios, garantías y determinando el alcance de los resultados planificados.

Con el curso en línea El Arte de Negociar el participante podrá desarrollar habilidades de comunicación efectivas para realizar negocios, conociendo técnicas de las mejores escuelas de Latinoamérica. Este curso ofrece herramientas para plantear estrategias, reconocer los modelos de personalidad del negociador y construir acuerdos que generen valor, haciendo uso de recursos útiles al negociar con clientes y proveedores.



Formación Smart es una solución de vanguardia para la capacitación empresarial, que aprovecha los avances de la tecnología y la creciente cultura digital que se ha potenciado con el uso de computadoras personales, tablets y teléfonos inteligentes.

Ahora, lograr la formación de personas en la empresa es mucho más fácil, masiva y económica.

Formación Smart permite:

- ✓ Mayor gestión del conocimiento.
- ✓ Reducción de costos innecesarios en materia de capacitación.
- ✓ Implementación inmediata.
- ✓ Acceso al programa las 24 horas del día, 365 días al año, y desde múltiples dispositivos.
- ✓ Más productividad y eficiencia.



CURSO EL ARTE DE NEGOCIAR

Dirigido a:

Organizaciones, empresas e instituciones tanto públicas como privadas, interesadas en desarrollar competencias de negociación en su personal.

Objetivos:

- Conocer el método de negociación.
- Aprender a reconocer el estilo del negociador.
- Brinda las herramientas para generar una estrategia de negociación.
- Aprender a construir acuerdos para una negociación efectiva.

MÓDULO 1

Materia 1: Preparar la negociación

- Investigación.
- Preguntas de investigación.
- Detectar intereses.
- Elaborar opciones.

Materia 2: Planear una estrategia

- Mejorar la alternativa para un acuerdo negociado.
- ¿Qué es la MAAN?
- Tres tácticas importantes.

Materia 3: Construir con flexibilidad

- Punto de alejamiento.
- Precio de reserva.

Materia 4: Construir acuerdos

- Zona de posible acuerdo (ZOPA).
- 9 pasos para lograr un acuerdo.

Materia 1: Tres factores de impacto

- Emoción.
- Comunicación.
- Percepción.

Materia 2: Modelos de personalidad en la negociación

- Cooperación – Confrontación.
- Estilos sociales.
- Comportamiento de los diferentes estilos sociales en una negociación.

Materia 3: Comportamiento en la negociación

- Comportamiento efectivo.
- Herramientas efectivas de negociación.
- Adoptar un estilo de negociación.

Materia 4: El lenguaje de la negociación

- Las palabras que escogemos.
- El tono de voz.
- Lenguaje corporal.

CONTÁCTANOS:
info@formacionsmart.com