

Negociación

Duración: 10 Hrs.

Objetivo General:

Los participantes identificarán herramientas para negociar efectivamente, buscando lograr los objetivos que beneficien a la organización, considerando su propio estilo de negociación y la adecuación a la negociación situacional.

Objetivos Específicos:

- Los participantes identificarán el proceso de negociación efectiva y todos los elementos que la conforman.
- Los participantes identificarán las diferentes estrategias de negociación.
- Los participantes aplicarán herramientas de comunicación y manejo emocional para lograr una negociación efectiva.

Metodología:

Se trabaja con la metodología de taller vivencial, en donde los participantes viven experiencias que les muestran aplicación de herramientas y conceptos para poder aplicarlo a su área de trabajo.

Se trabaja con la metodología lúdica, constructiva, exponencial, por manejo de casos y por modelaje.

Temario:

- Definición de negociación
- El proceso de Negociación
 - ❖ La Planeación de la Negociación
 - ❖ El Proceso de Negociación
 - ❖ La Evaluación de la Negociación
- El Test de Killman para identificar los diferentes estilos de negociación.
- La Negociación Situacional
 - ❖ La Negociación Competitiva
 - Caso de Negociación Competitiva
 - ❖ La Negociación Colaborativa
 - Caso de Negociación Colaborativa

Negociación

Duración: 10 Hrs.

- ❖ La Negociación Conciliadora
 - Casos de Negociación conciliadora
- ❖ La Negociación Evasora
 - Caso de Negociación Evasora
- Habilidades para la negociación efectiva:
 - ❖ El escuchar
 - ❖ El indagar
 - ❖ El proponer
 - ❖ El manejo de la emoción
 - ❖ La argumentación
 - Identificar la zona de posibles acuerdos
 - ❖ La comunicación no verbal.
- Diagrama de Posiciones Vs. Intereses en la Negociación
 - ❖ La importancia del objetivo
 - ❖ La importancia de la relación
- Diagrama Tipos de Conflicto
 - ❖ Diferencia entre conflicto y problema
 - ❖ Causas del conflicto
 - ❖ Dimensiones del conflicto
 - ❖ Reacciones frente al conflicto