

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

CURSO DIRIGIDO A:

- Gerentes, socios y administrativos que lleven a cabo negociaciones públicas y privadas.
- Compradores y vendedores en cualquier nivel jerárquico.
- Personas que en su ámbito laboral requieran tomar decisiones a través de la negociación.

OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso el participante será capaz de adquirir destrezas prácticas en el manejo de la negociación.

HORAS CRONOLÓGICAS:

16 HORAS

MÓDULO 1

CONCEPTOS Y BASES FUNDAMENTALES DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

- Negociación.
- Qué no es una negociación.
- Requisitos para negociar.
- Características del negociador exitoso.

MÓDULO 2

PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN

- Identificar condiciones
- Fijar límites
- Iniciar la negociación
- Generación y aceptación de alternativas
- Cierre de la negociación

MÓDULO 3

LA COMUNICACIÓN

- Habilidades en la escucha activa
- La comunicación verbal
- La comunicación no verbal

MÓDULO 4

ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

- Presupuesto limitado
- Blanketing
- Bracketing
- Autoridad limitada
- Chico bueno y chico malo
- Aparentar irse
- Engaño deliberado
- Guerra psicológica
- Salami

MÓDULO 5

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA NEGOCIACIÓN STRATEGIAS Y TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

- Aplicación de la inteligencia emocional
- El conflicto
- Poder y personalidad y su uso en la negociación
- Comportamientos negativos
- Los pecados del negociador



METODOLOGÍA

Curso teórico – práctico, el facilitador presenta las materias mediante un PowerPoint y luego agrupa a los participantes para iniciar talleres prácticos, lúdicos que permiten acercar los ejercicios a la realidad.



DIAGNÓSTICO:

Proceso con el cuál CENFOTECH mide los conocimientos de cada participante previos a una actividad de capacitación. Una vez finalizado, CENFOTECH emite un reporte de resultados a la empresa.



EVALUACIÓN:

Se realizar un control teórico al finalizar el curso, que medirá el nivel de comprensión de los participantes respecto a las normas y reglamentos. Para ello se aplica una prueba de selección múltiple donde la nota será de acuerdo a la escala convencional de 1 a 7. Nota de aprobación 5.



SEGUIMIENTO:

Etapa donde personal de CENFOTECH se apercibe en la empresa 3 meses después de finalizada la actividad para identificar el nivel de los participantes en el puesto de trabajo. El instrumento de seguimiento es alternativo y es sugerido por CENFOTECH.