


Negociar para ganar

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
12 febrero	14 febrero	De 09:00h. a 14:00h. y de 15:30h. a 18:30h (martes y jueves).	16 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	

Este programa enseña a negociar con confianza, de una manera profesional y competente. El participante se enfrenta a diferentes situaciones a medida que descubre e interioriza los fundamentos y las técnicas de negociación aplicables a cada caso.

Objetivo

Dotar de visión, las técnicas y las competencias necesarias para preparar y desarrollar una negociación de manera profesional.

Programa

Parte 1: PRINCIPIOS DE NEGOCIACION Y PERSUASION

- La negociación en entornos industriales y otros sectores.
- ¿Qué tiene un buen negociador que no tengo yo?
- La identificación de objetivos de negociación.
- Ganar – Ganar vs. Ganar - Perder
- Definición de límites y escenarios de la negociación
- Elección de estrategias y tácticas
- La matriz colaboración – competición: GANO – GANAS // GANO – PIERDES
- Principios de influencia: Sesgos mentales, atajos y errores cognitivos.
- 5 máximas iniciales a aplicar en toda negociación

Parte 2: ESTABLECIENDO LÍMITES; JERARQUÍA, AUTORIDAD Y PODER

- La negociación vista desde la óptica del “Equipo de Compras” o “Equipo de Ventas”.
- Desempeño de roles: negociación particular o en equipo.
- 4 claves: dominancia / combatividad/ sumisión/ tolerancia a la frustración
- La sabiduría del “psicópata”

Parte 3: COMPORTAMIENTO NO VERBAL PARA NEGOCIADORES

El lenguaje corporal manifiesta deseos, frustraciones, anhelos y sentimientos ocultos no declarados. Para un buen negociador el cuerpo es un arma capaz de comunicar afiliación o rechazo, a través de potentes mecanismos persuasivos. Este módulo desvela las claves para mejorar un lenguaje subconsciente capaz de alterar o mejorar el curso de un

acuerdo,

- Efectos de las poses de poder.
- Vías expresivas del comportamiento no verbal y aplicación a la negociación.
- Interpretando al otro: gestos, posturas y reacciones.
- Herramientas generadoras de tensión o distensión y aplicación.

Parte 4: ROLE PLAY – CASO BRICOS – POWER ELECTRIC

Parte 5 : PLAN DE ACCIÓN FINAL

Ponente

Juan Moreno Oto.- Fue Gerente de Equipamiento de cliente del segmento PYMES, Negocios y Profesionales para Telefónica España. Licenciado en Ciencias Físicas, con especialidad en Electrónica y Automática. Máster en Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid . Actualmente es socio y responsable de desarrollo de negocio en DEKER – Consultores de Marketing.

Otros datos relevantes

- **Lugar**
 - Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.
- **Precio**
 - 350 euros
(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDACIÓN TRIPARTITA

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a la Cámara de Gipuzkoa.

Información

Amaia Etxeberria - 943 000293
formacion@camaragipuzkoa.com