

ELN 807 NEGOCIACION, TECNICAS PARA LA OBTENCIÓN DE RESULTADOS POSITIVOS

OBJETIVOS

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de aplicar un potente conjunto de tácticas y estrategias para el logro de una negociación exitosa, detectando posibles conflictos y entregando una oportuna solución a ellos. Además los participantes obtendrán las herramientas técnicas de negociación comercial, con el fin de planificar y organizar su actividad. Se verificarán pasos de una negociación estableciendo las variables que intervienen en cada una de las etapas.

TEMARIO

1. INTRODUCCION

- Negociación.
- Características del Negociador.
- Estilos de Negociación.
- Tipos de Negociadores.
- Comunicación.
- Lenguaje.
- Asertividad.
- Fases de la Negociación.
- Momento de iniciar la Negociación.
- Estrategias.
- Tácticas.
- Lugar de la Negociación.

2. PREPARACION

- Preparación.
- Objetivo de la Negociación.
- Conocer la Propia Oferta.
- Conocer a la otra parte.

3. DESARROLLO

- Agenda de la Reunión.
- Presentación.
- Desarrollo.
- Notas de las Reuniones.
- Discusión.
- Centrarse en los Intereses.
- Argumentos y Objeciones.
- Aplicación de Criterios Objetivos.
- Flexibilidad y Creatividad.



- Concesiones.
- Bloqueos en la Negociación.
- Factores de éxito en la Negociación.

4. ACUERDO

- Acuerdo.

DURACION: 24 Hrs.



Sin Mínimo de Participantes

Curso disponible para comenzar en forma inmediata

Más de 500 Empresas e Instituciones Clientes

Certificado

Todos los participantes que cumplan los requisitos de aprobación, recibirán un Certificado / Diploma de nuestra Organización.

Requisitos de Aprobación

La nota mínima para aprobar es de 80 puntos de 100

Experiencia

Procace Capacitación imparte Cursos desde 1995

Certificación

Procace Capacitación se encuentra certificada en ISO 9001 y NCh 2728