

Negociación empresarial y personal y actitud positiva.

No la respuesta, sino la pregunta, es el principio de toda sabiduría.

OBJETIVOS:

Enseñar a los participantes a adecuar las habilidades profesionales por medio de una actitud positiva que lleve al éxito profesional y personal, con especial énfasis en las habilidades de negociación.

DESTINATARIOS:

Cualquier trabajador de la empresa

CONTENIDOS:

- El entorno de la negociación
- Negociar es vivir y vivir es negociar
- La gestión de los conflictos
- Nuevos modelos de sociedad
- No es lo mismo negociar que comunicar una decisión
- Los mejores negociadores
- La planificación en la negociación
- El poder de las variables
- Pasos previos en la negociación
- ¿Se puede ganar siempre?
- Las 4 dimensiones de la negociación
- Los 7 elementos de la negociación
 - Alternativas
 - Intereses
 - Opciones
 - Legitimidad
 - Compromisos
 - Comunicación
 - Relaciones

- El uso de los 7 elementos de la negociación
- Errores comunes en su aplicación
- El proceso en la negociación
- Como medir el éxito en la negociación
- Tácticas validas en la negociación
- Las reglas del juego
- El valor de las preguntas
- Los 5 problemas del negociador
 - Creatividad
 - Autoestima
 - Comunicación
 - Organización
 - Objeciones
- ¿Estilo suave o duro?
- Tipos de acuerdos en la negociación
- Normas para negociar con éxito
- Como tratar con negociadores difíciles
- Tácticas de negociación más habituales
- Comunicación persuasiva y operativa

