Descriptor oferta formativa

Técnicas para la negociación efectiva

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Presencial

Horas disponibles:
16 Hrs.

Código Sence:
1238053075

Dirigido a:
- Ejecutivo comercial
- Encargado de proveedores
- Especialistas en atención al cliente

Objetivos Generales:
Desarrollar y aplicar estrategias de negociación avanzadas para alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos, enfatizando la comunicación clara, la empatía, la asertividad y la adaptación a diversos estilos de negociación.

www.caphome.cl

Descripción

La negociación es una de las técnicas que se utiliza en el ámbito laboral, para abordar diversas situaciones que se presentan, y consiste en propiciar instancias de conversaciones que permitan por medios de acuerdos transcender dichas situaciones. Para esto, es clave poseer herramientas para realizar un abordaje asertivo con las personas que se relacionan, a fin, de mejorar la fluidez de procesos y logros de metas en el trabajo.

Contenidos

Módulo 1

- Elementos y procesos de negociación.
- Conceptos.
- Negociación estratégica y táctica.
- Los siete elementos de la negociación.
- La comunicación.
- La relación.
- Los intereses.
- Las opciones.
- La legitimidad.
- La alternativa.
- De negociación.
- El compromiso.
- Procesos de negociación.

Objetivos módulo 1

Identificar los elementos y procesos de la negociación para generar acuerdos entre las partes.

Módulo 2

- Herramientas y estrategias de negociación.
- Definiciones.
- La teoría de juegos.
- Negociación distributiva.
- Negociación integradora.
- Las fuentes de valor.
- Las diferencias en las partes.
- Las similitudes no competitivas.
- Las economías de escala y de alcance.
- El dilema del negociador.

Objetivos módulo 2

Utilizar las herramientas y estrategias de negociación para alcanzar las metas propuestas

Descriptor oferta formativa

Técnicas para la negociación efectiva

Módulo 3

- Estilos de negociación.
- Elementos de la empatía.
- Elementos de la asertividad.
- Empatía y asertividad en la negociación.
- Conductas improductivas.
- Gestionar la tensión en la relación con el cliente interno.
- Gestionar la tensión en la relación con el cliente externo.

Objetivos módulo 3

Aplicar los estilos de negociación según el contexto para generar los resultados esperados con clientes internos y externos