Descriptor oferta formativa

Técnicas de negociación estratégica

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Elearning sincrónico

Horas disponibles:
16 Hrs.

Código Sence:
1238050167

Dirigido a:
- Subgerente comercial
- Ejecutivo comercial
- Vendedores
- Especialistas en atención al cliente
- Administrativos de atención al cliente
- Ejecutivos de cobranza
- Dirigente sindical
- Jefe comercial
- Jefe de finanzas

Objetivos Generales:
Aplicar técnicas de negociación estratégica considerando el modelo de Harvard

www.caphome.cl

Descripción

Durante este curso intensivo, los participantes adquirirán conocimientos prácticos y estratégicos para lograr acuerdos exitosos en situaciones comerciales complejas. A través de ejercicios interactivos, análisis de casos y debates en tiempo real, los estudiantes aprenderán a identificar intereses y objetivos, generar opciones creativas, manejar conflictos y cerrar acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas. Los instructores altamente capacitados guiarán a los participantes en la adquisición de técnicas de comunicación persuasiva, análisis de escenarios y gestión de la información en entornos competitivos. Este curso promete transformar la forma en que los profesionales abordan las negociaciones, brindándoles una ventaja estratégica en el mundo empresarial actual

Contenidos

Módulo 1: ¿Qué es la negociación?

- ¿Qué es la negociación?
- Definiciones en negociación
- Elementos de negociación
- Procesos de negociación
- Negociación estratégica y táctica
- Los siete elementos de la negociación de Harvard
- La comunicación en la negociación La relación entre personas
- Los intereses en la negociación

Objetivos módulo 1

Identificar los conceptos básicos de la negociación considerando sus características

Módulo 2 : Tipos de negociación

- Tipos de negociación
- La teoría de juegos
- Negociación distributiva
- Negociación modelo integrativo de Harvard
- 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

Identificar los tipos de negociación de acuerdo a sus elementos

Módulo 3: Técnicas de negociación

- Técnicas de negociación
- Estilo win-win
- Elementos de la empatía
- Elementos en 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 técnicas de negociación estratégica respetando el modelo de harvard

Descriptor oferta formativa

Técnicas de negociación estratégica

Módulo 4: Evaluación y Resultados en Negociación Estratégica

- Evaluación y Resultados en Negociación Estratégica
- Opiniones y legitimidad en una negociación estratégica de Harvard
- Alternativas de diálogo frente a divergencias
- El compromiso y la fidelización
- Elaboración de propuestas hacia el cliente
- Propuesta de valor de las empresas
- Creación de un espacio sinérgico
- Aprendizajes para resultados efectivos y exitosos
- Negociación estratégica: win-win
- Evaluación de los resultados
- Lecciones aprendidas

Objetivos módulo 4

Aplicar técnicas de evaluación según negociación estratégica