

Técnicas de negociación estratégica

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

Elearning sincrónico

Horas disponibles:

16 Hrs.

Código Sence:

1238050167

Objetivos Generales:

Aplicar técnicas de negociación estratégica considerando el modelo de Harvard

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

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