

Taller

Negociación y Manejo de Conflictos (Virtual)

Duración 24 horas

Objetivo general:

Apoyar de manera práctica en un 80% a que los participantes aprendan diferentes maneras de enfrentarse a negociaciones ganar-ganar, mediante diferentes técnicas, dependiendo de los contextos, problemáticas y tomando de punto de referencia la misión y visión de sus empresas en específico para llegar al logro de sus objetivos negociando asertivamente y con inteligencia. Además de que se busca que conozcan su tipo de personalidad para poder entender la personalidad del otro negociador o negociadores.

Beneficio:

1. El participante obtendrá los conocimientos y habilidades para el desarrollo de una negociación efectiva en cualquier contexto.
2. Conocimientos claro de su adversario
3. Practica constante para el desarrollo o fortalecimiento de las habilidades de negociación y manejo de conflictos.

Dirigido a:

Profesionistas de cualquier nivel, desde mandos bajos, medios y altos que tengan la necesidad de perfeccionar sus habilidades de negociación.

Requisito:

Licenciatura terminada.

Contenido:

Módulo 1 Negociación y manejo de conflictos

1. Desarrollar en el participante habilidades de negociación y manejo de conflictos de manera efectiva y asertiva en conjunto con la toma de decisiones tanto laborales como comerciales, dentro y fuera del departamento de Recursos Humanos.
2. Desarrollar en el participante habilidades de negociación efectiva y asertiva en conjunto con la toma de decisiones como parte de la compra y venta de productos o bienes en cualquier empresa, mediante la preparación adecuada de una negociación, llevar a cabo la negociación, evaluar los resultados. Conociendo las características de personalidad de su adversario y las propias mediante la utilización de valores y principios éticos.
3. Realizar de manera exitosa una negociación ganar-ganar.

Temario

1. Negociación.
 - a. Algunas definiciones
2. Importancia de la actitud hacia los desacuerdos y conflictos
 - a. Subjetividad en la percepción

- b. Diferencias individuales
 - c. Información incompleta
 - d. ¿Cómo se solucionan los conflictos?
3. Enfoques básicos de la negociación.
- a. Tipos de negociación
 - b. Escucha activa
 - c. Compromiso
4. Planeación y preparación para la negociación
- a. ¿Cómo empezar a plantear
 - b. ¿Dónde obtener información
 - c. Perspectiva de tiempo
 - d. Fuentes positivas del poder
5. Pasos de la negociación exitosa
- a. Comunicación y persuasión
 - b. Poder y personalidad
 - c. ¿Cómo debo negociar basado en la preparación?
6. Técnicas de negociación aplicadas en la práctica.
- a. Técnicas basadas en información
 - b. Técnicas basadas en el tiempo
 - c. Técnicas basadas en el poder
 - d. ¿Cuándo usar cuál?
7. Asertividad para negociar
- a. Características distintivas
8. Conociendo a mi adversario
- a. Tipos de personalidad
 - b. Crecimiento en áreas de oportunidad
9. Programación Neurolingüística (PNL).
- a. Claves de acceso
 - b. Anclajes
10. Ética en las negociaciones
- a. Definiciones
 - b. Tipos de valores
 - c. Preguntas básicas de ética en las negociaciones efectivas.

Duración del módulo: 24 horas