

FICHA DE PROGRAMA

Nombre del Programa:	Habilidades de Negociación <i>Técnicas, Herramientas, Estrategias y Habilidades para la Negociación Efectiva</i>
Objetivo General:	Adquirir conocimientos y desarrollar habilidades para conducir y participar en situaciones y/o reuniones de negociación de manera efectiva.
Contenido Temático:	<p>Preparación De Un Ambiente Adecuado Para La Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones óptimas para una Negociación Efectiva • Rapport, Empatía y Generación de Confianza <p>Sentido De Dirección Y Estructura De La Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos y Expectativas • Atender a las Necesidades • Manejo de Grupos Y Objeciones <p>La Negociación En Acción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programación Neurolingüística, Canales de Acceso y Uso del Lenguaje Verbal • Programación Neurolingüística, Canales de Acceso y Uso del Lenguaje No-Verbal • Los Lenguajes del Cerebro • Lenguaje de Influencia: Conduciendo la Negociación <p>Practicar Estructuradas</p> <ul style="list-style-type: none"> • El contenido temático se trabaja a partir de experiencias estructuradas de aprendizaje en las que el participante vivencia los conceptos teóricos y desarrolla habilidades.
Metodología:	De Neuroaprendizaje
Beneficios que aporta:	<ul style="list-style-type: none"> • Aporta ideas prácticas para la generación de ambientes físicos y psicológicos aptos para las negociaciones efectivas. • Desarrolla habilidades de comunicación que favorecen la comunicación, el entendimiento y la generación de confianza para negociar de manera efectiva. • Desarrolla habilidades de comunicación y construcción del lenguaje) verbal y no verbal) para ejercer influencia y persuasión en los procesos de negociación. • Promueve el establecimiento y clarificación de objetivos, expectativas y necesidades en los procesos de comunicación para lograr negociaciones “ganar-ganar”.
Duración:	Versión 8 horas Versión 16 horas

Actualización Diciembre 23, 2010