



Curso de **ENTRENAMIENTO EN NEGOCIACIÓN WIN TO WIN**

OBJETIVOS

- Obtener un acuerdo mutuo que beneficie a las partes en el proceso, de forma que el resultado llegue a ser mejor que el que se hubiera obtenido si no hubiera existido tal proceso de negociación.
- Manejar las herramientas de negociación para conseguir acuerdos beneficiosos para todos, garantizando una relación sólida y duradera con la otra parte.
- Filosofía "Ganar - Ganar".

DIRIGIDO A

Profesionales que requieran desarrollar habilidades y competencias necesarias para la negociación.

DURACIÓN

24 horas lectivas

CONVOCATORIAS Y HORARIOS

Del 24/09/2018 al 04/10/2018

Lunes a jueves de 19:00-22:00

Del 01/04/2019 al 11/04/2019

Lunes a jueves de 19:00-22:00

PRECIO

345 €

Ayudamos a su empresa a gestionar la bonificación de este curso, contacta con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

PROGRAMA

- **LOS PRINCIPIOS DE NEGOCIACIÓN**
- **LA ESTRUCTURA PARA UNA NEGOCIACIÓN DE ÉXITO**
 - Preparación
 - Discusión
 - Propuesta
 - Regateo
 - Acuerdo
- **DESCUBRIR INTERESES**
- **PREPARACIÓN PARA RESULTADOS EN LOS QUE TODOS GANAN**
- **NEGOCIACIÓN POSICIONAL**
 - Punto de Entrada
 - Punto de Abandono
- **LOS TRUCOS PROFESIONALES EN LA NEGOCIACIÓN**
- **EL MODELO DE NEGOCIACIÓN WIN TO WIN**
 - Personas / Problema.
 - Intereses en vez de posiciones.
 - Criterios objetivos.
 - Opciones que ofrecen ventajas mutuas
- **HABILIDADES DE COMUNICACIÓN**
 - Las preguntas
 - Escucha
- **EL MANEJO DE VARIABLES CLAVE EN LA NEGOCIACIÓN**
 - Información
 - Tiempo
 - Poder
- **LA ALTERNATIVA MEJOR AL ACUERDO NEGOCIADO**
- **CÓMO INFLUIR EN LA OTRA PARTE**
- **LA CONFIANZA EN LA NEGOCIACIÓN**
- **EL CONTROL EMOCIONAL EN LA NEGOCIACIÓN**

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Formación para la Empresa
infoformacion@camaramadrid.es
91 538 35 13

Centro de Formación de la Cámara Oficial de
Comercio, Industria y Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 -28043 Madrid
camara@camaramadrid.es



Contáctanos
91 538 38 38
91 538 35 00

