

Seminario Estrategias de Negociación

¿Qué objetivos tiene el Seminario Estrategias de Negociación?

Transmitir a los participantes las técnicas exitosas para una negociación colaborativa en ambientes de negocios competitivos que maximice las ganancias.

Entender distintos modelos de negociación (Modelo HARVARD y Métodos de Preferencias Cuantitativas).

Adquirir habilidades para analizar estratégicamente cómo es la contraparte, qué necesita, cómo reacciona.

Explicar la importancia de la inteligencia emocional en las negociaciones a partir del mapeo de dominancias emocionales del auditorio.

Programa

- + ¿Qué es la negociación? Entender qué juego jugamos
- + Método Harvard de Negociación basado en criterios objetivos de negociación
- + Estructura del Proceso de Negociación
- + Etapa de Prenegociación
 - Intereses
 - Criterios objetivos
 - Tácticas - Trucos - Contratácticas

- Creación de Opciones creativas - Mapeo de la red de valor de los stakeholders
- Creación de Misión de la negociación y propuestas
- Definición de la Mejor alternativa al acuerdo negociado MAAN
- + Etapa de Negociación Formal
 - Elementos (Poder - Información - Tiempo - Ámbito)
 - Comunicación No verbal - Ejemplos
 - El dilema del Negociador. Equilibrio de Nash aplicado a la negociación
 - Estrategias para superar el NO
 - Subirse al balcón
 - Póngase del lado de su oponente
 - Replantee
 - Construya un Puente de Oro
 - Use el poder del MAAN para educar
- + Etapa de Redacción del contrato
 - Las habilidades de negociación a través del proceso de mejora continua
 - Forje un acuerdo duradero
- + Ejecución del Contrato
 - Resolución de incumplimientos de contrato
 - Mediación
- + El Poder de un No Positivo. La negociación Posicional
- + Las emociones durante la negociación
 - Inteligencia emocional en las empresas
 - Dominancias cerebrales
 - Test de Dominancias cerebrales
 - Como negociar con cada tipo de dominancia
- + Metodología Científica de Negociación basada en la Teoría de la toma de decisiones. Método de Preferencias cuantitativas - Multicriteria analysis
 - Metodología de Regateo distributivo – Dos partes un tema
 - Metodología de Regateo integrativo – Dos partes n temas

 **Puesta en Práctica**

Las charlas conceptuales son intercaladas con ejercitaciones y rol playing para la mejor comprensión de los tópicos a desarrollar. Adicionalmente se realizará un mapeo de las dominancias emocionales de todos los participantes con su consecuente análisis de efecto en las negociaciones.

 **Destinatarios**

Este seminario está orientado a todas las áreas de la compañía que interactúan como cliente o proveedor, interno y externo. Tanto para áreas comerciales de Ventas o Compras, como para el resto de la organización que negocia objetivos específicos (relaciones interorganización o relaciones con sindicatos).

 **Duración**

El seminario tiene una duración de 1 (una) jornada completa.