

# Taller de Negociación

*Para un impacto directo en la forma de gerenciar y mejorar su negocio*

## ●●● ¿Qué es Taller de Negociación?

El QOS (Quality Operating System - Sistema Operativo de Gestión) es un método sistemático y disciplinado que utiliza herramientas y prácticas patronizadas para gerenciar los negocios, alcanzar y superar la satisfacción del cliente. El QOS fue creado para identificar los medidores claves necesarios para gerenciar los recursos con el objeto de garantizar las metas de confiabilidad, calidad, costos y tiempo de las empresas.

## ●●● 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

Después de completar este curso, los participantes serán capaces de:

### ●●● Destinatarios

Este taller 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 curso tiene una duración de 2 (dos) jornadas completas.