

TRAINING & CONSULTING

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

jesussanchez.com.mx

TRAINING & CONSULTING

PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle el temario para nuestro curso desarrollado con base en una serie de necesidades inmediatas a mejorar:

- Mejora en habilidades comunicativas.
- Resolver de manera efectiva conflictos.
- Mejora en habilidades de negociación.
- Comprender al cliente / proveedor / colaborador.

En base a estas premisas, me permito introducir la propuesta formal del curso:

Negociación efectiva

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, debate, reconocimiento personal, video, entre otras.

DURACIÓN: 8HRS



Objetivos:

- Desarrollar nuevas habilidades de comunicación e interacción.
- Mejorar la interacción a nivel profesional y personal.
- Conocer los distintos tipos de conflictos.
- Desarrollo de habilidades de negociación.

Dirigido a:

- Ejecutivos comerciales.
- Ejecutivos de compras.
- Ejecutivos de atención a clientes.
- Ejecutivos con trato a proveedores.
- Personal en general.

Al concluir el curso:

- El participante desarrollará habilidades para control de sí.
- El participante comprenderá el origen y tipos de conflictos.
- El participante desarrollará habilidades de negociación.
- El participante conocerá técnicas para el manejo de conflictos.



Negociación efectiva

Módulo 1: El conflicto

Hay que entender primero el concepto y origen de los conflictos, sus causas, sus formas.

a) El “Conflicto”/ Origen.
b) Consecuencias de los conflictos.
c) Intragrupal.
d) Intergrupal.
e) Predisposición al conflicto.
f) Desencadenadores de los conflictos.

Módulo 2: Negociación

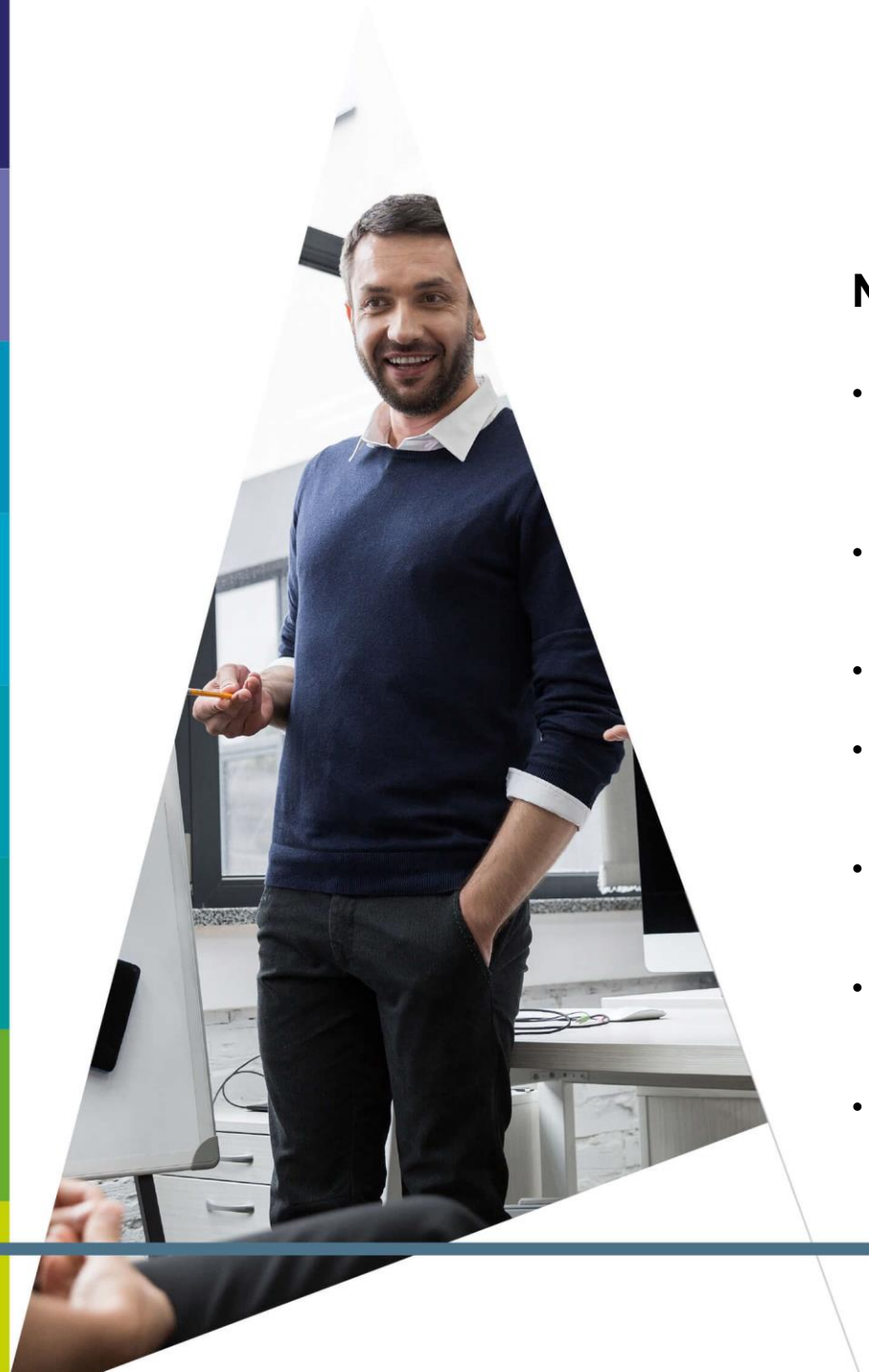
Para el buen manejo de los conflictos es necesario desarrollar habilidades de negociación, una vez que, se haya aprendido y comprendido las habilidades básicas que todo buen negociador debe manejar.

a) Supuestos fundamentales.
b) Perfil del buen negociador.
c) Estilos de negociación.
d) Asertividad para negociar.

Módulo 3: Técnicas de negociación.

Finalmente, conoceremos y aplicaremos técnicas para el manejo y solución de los conflictos.

a) Técnicas de negociación.



TRAINING & CONSULTING

NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pull de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología

TRAINING & CONSULTING



EXPERTOS GENERANDO SOLUCIONES

Querétaro
Milenio 3 C.P.
76060, Querétaro
+52(442)926-7021

CDMX
Plaza Carso
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int. “A”
Col. Ampliación Granada Del. Miguel Hidalgo, CDMX C.P. 11529
+52 1 (55) 84 38 02 40
Extensión: 421 8240

Guadalajara
Torre Skalia
Av. Empresarios #135 Piso 7 Col. Puerta de Hierro,
Zapopan Jalisco C.P. 45116
+52 1 (33) 88 52 07 19

Monterrey
Torre Avalanz
Batalión de San Patricio 109 Sur. Col. Valle Oriente.
San Pedro Garza. Garcia, N.L. C.P. 66260
+52 1 (81) 5000-9203