

NEGOCIACION, TECNICAS PARA LA OBTENCIÓN DE RESULTADOS POSITIVOS

OBJETIVOS

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de aplicar un potente conjunto de tácticas y estrategias para el logro de una negociación exitosa, detectando posibles conflictos y entregando una oportuna solución a ellos. Además los participantes obtendrán las herramientas técnicas de negociación comercial, con el fin de planificar y organizar su actividad. Se verificarán pasos de una negociación estableciendo las variables que intervienen en cada una de las etapas.

TEMARIO

1. INTRODUCCION

- Negociación.
- Características del Negociador.
- Estilos de Negociación.
- Tipos de Negociadores.
- Comunicación.
- Lenguaje.
- Asertividad.
- Fases de la Negociación.
- Momento de iniciar la Negociación.
- Estrategias.
- Tácticas.
- Lugar de la Negociación.

2. PREPARACION

- Preparación.
- Objetivo de la Negociación.
- Conocer la Propia Oferta.
- Conocer a la otra parte.

3. DESARROLLO

- Agenda de la Reunión.
- Presentación.
- Desarrollo.
- Notas de las Reuniones.
- Discusión.

Nuevas Opciones de Pago en Cuotas



- Centrarse en los Intereses.
- Argumentos y Objeciones.
- Aplicación de Criterios Objetivos.
- Flexibilidad y Creatividad.
- Concesiones.
- Bloqueos en la Negociación.
- Factores de éxito en la Negociación.

4. ACUERDO

- Acuerdo.

DURACION: 24 Hrs.

Requisitos de Aprobación

La nota mínima para aprobar es de 80 puntos de 100.

Certificado

Al terminar el curso, si cumple con los requisitos de aprobación se emitirá un Diploma de nuestra Organización. Éste será enviado a la dirección que nos proporcione en la Inscripción del Curso.

Experiencia

Procasa Capacitación Ltda fue creada en 1995 por lo que cuenta con 14 años de experiencia en Capacitación.

Certificación

Procasa Capacitación Ltda. se encuentra certificada en **ISO 9001:2000 por Bureau Veritas (BVQi)**.
Procasa Capacitación Ltda. se encuentra certificada en **NCh 2827 por Bureau Veritas (BVQi)**.

Nuevas Opciones de Pago en Cuotas

