

Negociación con Empatía

Descubre las claves para negociar como un Experto(a)

FORTES
escuela de personas

Características

Duración:

✓ 4 sesiones de 4 h (16 horas)

Tipo de Formación

✓ En abierto

✓ In-Company

✓ A Medida

Modalidad

Presencial

Online

Virtual en vivo

Precio:

Presencial: **480,00 € IVA exento**

Virtual en Vivo: **360,00 € IVA exento**

Mas Información en;

M: +34 636 26 29 27

Email: teayudo@fortesedp.com

www.FORTESedp.com

[Descargar el pdf](#)



Breve Descripción.

¿Cuánto dinero estimas que podrías haber perdido en tu vida por no negociar como hacen los que saben? ¿te has hecho una idea real sobre esto alguna vez? La cifra te sobrecogería...

¿Te gustaría saber cómo preparar estratégicamente tus negociaciones, para conseguir lo que quieres?

¿Sabes a qué aspectos prestar atención en una negociación, para dirigir lo que pasa entre tú y tus interlocutores?

¿Cuentas con una metodología profesional para abordar tus negociaciones, o eres de los que aún te prepararás “a tu manera”?

¿Y si supieras cómo propiciar y cerrar acuerdos muchísimo más favorables?

¿Te gustaría conocer la clave para poder alcanzar en tus negociaciones magníficos acuerdos que te permitan multiplicar hasta por cien tus beneficios?

Este programa tiene como objetivo dotarte de todas las herramientas y conocimientos profesionales necesarios para que la próxima vez, en tus negociaciones, tengas respuestas a todas estas preguntas y te lleve a negociar bien, alcanzando muchísimo mejores acuerdos



Objetivo del Programa/Taller

- Eliminar la improvisación como base y soporte de las negociaciones.
- Identificar a todos los interlocutores de una negociación.
- Desarrollar un método para la preparación de las negociaciones y definir tácticas de negociación que permitan llegar a acuerdos dentro de los márgenes de maniobra, manejando un esquema conceptual que permitan un final positivo



Dirigido a:

Todas aquellas personas que deseen desarrollar la habilidad de Negociación, así como cualquier persona que quiera aprender nuevos conceptos y una nueva visión del trabajo en equipo.

Profesional que tenga que desarrollar cualquier tipo de negociación (interna o externa a la empresa) dentro de sus cometidos profesionales.



Contenido

Módulo I. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. INTRODUCCIÓN

- 1.¿Qué es Negociación?
- 2.Objetivos de la Negociación
- 3.Fundamentos de la Negociación
- 4.Los 5 paradigmas de la interacción humana
- 5.Los 7 elementos de la Negociación

Módulo II. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. CLAVES

- 1.Elementos de una Negociación: Información, Tiempo y Poder.
- 2.Sistemas de Negociación
- 3.Reglas para tratar con negociadores difíciles



Qué se llevará:

- ✓ Dispondrás de una metodología de negociación, paso a paso, basada en la Escuela de Negociación de Harvard, que te servirá para preparar y desarrollar profesionalmente las 5 fases de todo proceso de negociación.
- ✓ Serás capaz de analizar estratégicamente cómo se están desarrollando las negociaciones en las que te encuentres.
- ✓ Conocerás los 7 elementos esenciales a los cuales deberás prestar atención para preparar y abordar tus negociaciones.
- ✓ Conocerás “la clave” para poder conseguir acuerdos extraordinarios, hasta ahora impensables.
- ✓ Y aprenderás los 4 pasos para multiplicar tus beneficios, preservando y reforzando al mismo tiempo las relaciones que mantengas con la otra parte, porque normalmente negocias con aquellos con quienes deseas volver a negociar.

¡¡ INSCRÍBETE YA!!