

TALLER DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVO

Identificar las técnicas operacionales básicas para preparar, conducir y evaluar una negociación; aumentar la percepción del proceso de la negociación, de la capacidad y la habilidad negociadora individual y grupal; proporcionar una teoría válida en la práctica (algunas herramientas para pensar sobre negociación); compartir experiencias negociadoras con otros participantes; ampliar su repertorio; experimentar y practicar en un ambiente seguro.

DIRIGIDO A

Mandos medios de la organización, gerentes, futuros gerentes, jefes de compras, así como a personal del área de compras

DURACIÓN

16 horas.

TEMARIO:

- 1.- Situaciones en las que negociamos
- 2.- Negociación perder-perder; ganar-perder y ganar-ganar
- 3.- Las actitudes y la negociación.
- 4.- Identificando los asuntos a negociar
- 5.- Ceder o no ceder.
- 6.- Principios de la negociación exitosa
- 7.- Planeación de la negociación
- 8.- Fase i; humanizando la relación
- 9.- Fase ii; posición
- 10.- Fase iii; negociación
- 11.- Fase iv; acuerdo
- 12.- Fase v; plan de acción y retroalimentación