



NEGOCIACIÓN AVANZADA

Curso-taller

Objetivo General:

Este entrenamiento pretende desarrollar competencias en los participantes que garanticen resultados interrelacionales de alto impacto y generación de valor para la DGII mediante relaciones y negociaciones exitosas.

Dirigido a:

Personal de cualquier área funcional de la institución que requiera negociar exitosamente y llegar a acuerdos.

CONTENIDO

- **Relaciones empresariales**
 - Nuevo enfoque
 - Por qué se impone la necesidad de desarrollar habilidades negociadoras
- **Destrezas a desarrollar**
 - El desarrollo de la inteligencia política
 - La conducta económica
 - el Juicio humano y la toma de decisiones
 - Asertividad para negociar
 - Ética en las negociaciones
- **Actitudes del buen negociador,**
 - El modelo Harvard de negociación y sus siete elementos.
- **Habilidades de negociación táctica y estratégicas**
 - Bases de la negociación
 - Planeación de la negociación
 - Negociación distributiva
 - Negociación integrativa
 - Negociación Cooperativa
- **Bases del conflicto**
 - Sistema de prevención del conflicto causado por ejecución de procesos de trabajo
 - Sistema de prevención del conflicto causado por diseño de procesos de trabajo
 - Técnicas de manejo de conflicto (objeciones y resistencia)



- Pasos de una negociación exitosa
- Técnicas de negociación aplicadas a la práctica
- El Acuerdo: El cierre y tipos de cierre
- Preguntas de cierre
- Post-negociación

Duración:

16 horas