

JORNADA ABIERTA

“Técnicas de Negociación Eficaz” Ciclo Competencias Directivas (I)*

Jueves 10 de Julio de 2008

Presentación

Suele ocurrir que al iniciar una relación profesional con un cliente potencialmente importante, solemos olvidar una serie de parámetros fundamentales que nos pueden ayudar a consolidar dicha relación a medio-largo plazo.

Sobre estos aspectos, se construye una sesión formativa en la que se trabaja en equipo y se transmiten las bases para negociar sobre **PRINCIPIOS**, no sobre posiciones. Desde esta perspectiva, son mucho más importantes las personas que el objeto de la negociación. De momento, las máquinas no pueden sustituirnos en las negociaciones profesionales, por lo que debemos seguir aportando valor en las mismas.

Objetivos

Partiendo de esta base, los objetivos a conseguir son:

- Diferenciar entre negociar e imponer.
- Ser consciente de nuestros estilos primarios como negociadores.
- Estructurar una negociación desde el principio.

Programa

0. Preliminares : Técnica y Arte/Pre negociación
1. Zonas en la negociación: La importancia del “margen de maniobra”
2. Elementos: personas y objeto de la negociación
3. Perspectivas
4. Estrategia global: Conducir del NO al SÍ
5. Estilos ante la negociación: positivos y negativos
6. Bibliografía

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente

Andrés Mínguez

Consultor-Formador en RR.HH.

Día, Hora y Lugar

Jueves 10 de Julio de 2008 de 16:30 a 20:00h

Salón de Actos CEEI Valencia

*

Inicio de Ciclo Competencias Directivas (II) :

Fecha: 11 Septiembre de 2008

Título: “Claves para convertir una empresa en inteligente”