



CAB
Capacitaciones
Abiertas

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

PROFESORES
Roberto Mazza



www.fundaciongeo.org.ar
info@geo.org.ar
Uruguay 469 12 A, CABA
Tel. +54 11 5199 0868/69

Seguinos en las
redes sociales



Entrá a nuestra web
y enterate de más!



INSTRUCTORES

Roberto Mazza

Contador Público (Universidad de Buenos Aires). Licenciado en Administración. (Universidad de Buenos Aires). Doctorado en Ciencias Económicas (En curso – U.B.A.). Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Profesor Adjunto de Administración de Personal y Relaciones Laborales. Profesor Adjunto del Seminario de integración y Aplicación. Tutor de Tesis Final de la Carrera Licenciatura en Administración. Capacitador de la Secretaria de Asistencia Técnica (U.B.A.). Dictado de Cursos In Company. Consultor Organizacional. Perito Contable del Poder Judicial.

OBJETIVO

La negociación es el principal método que existe para la toma de decisiones en la organización. En muchos casos, una mala decisión ya sea estratégica, operativa o comercial, tiene su origen en un ineficiente proceso negociador. Este y otros motivos han potenciado la necesidad de adquirir habilidades y estrategias que, basadas en buscar acuerdos que satisfagan a ambas partes, brinden la posibilidad de desarrollar una competencia clave para el crecimiento personal en el actual contexto laboral. En tal sentido, este curso brinda a cada participante la posibilidad de:

- Reconocer los conceptos y herramientas necesarias para ampliar su capacidad negociadora.
- Establecer una metodología eficaz para abordar sus negociaciones cotidianas.
- Desarrollar la capacidad para Identificar las necesidades de la otra parte y poder transmitir las propias de una manera asertiva y convincente.
- Interpretar su estilo negociador, reconociendo puntos fuertes y áreas de mejora
- Diseñar un plan de cambio que le permita consolidar sus habilidades como negociador.
- Podrán además construir en forma individual el camino a seguir para el cumplimiento del Plan Estratégico, planeando y controlando las acciones que les permita descubrir cuánto se están acercando o alejando de las metas y objetivos programados.
- Los participantes identificarán y diseñarán los indicadores de gestión aplicables a su organización y de acuerdo a sus necesidades (económicas, físicas y financiera), definiendo también, para cada indicador, sus componentes, expresión matemática y formas de interpretación de resultados. Se brindarán conocimientos para establecer parámetros de medición para los indicadores, facilitando de este modo la orientación de la gestión, la evaluación y el aprendizaje organizacional.

DESTINATARIOS

Está dirigido a Gerentes, Coaches, Consultores y entrenadores de Coaching que deseen incorporar herramientas y metodologías novedosas de gestión.

FECHA

6 de abril de 2020. 18:30 a 21:30

LUGAR

Uruguay 469 12 A, CABA.

CANTIDAD DE REUNIONES

Se realizará en 5 jornadas de 3 horas.

TEMARIO DE LA ACTIVIDAD

1. Introducción al concepto de negociación:

- La negociación como proceso integrador y generador de valor para ambas partes
- Diferencia entre objetivos negociadores y asuntos comunes.
- Visión sistémica del proceso negociador.

2. Actitudes a adoptar antes, durante y después de una negociación:

- Manejo de las variables: Interés por el acuerdo / Interés por el vínculo
- Cómo, cuándo y con quién priorizar cada una.

3. Análisis de los cuatro elementos presentes en todo proceso negociador:

- Tiempo, Información, Poder y Espacio: Cómo utilizarlos en beneficio propio y de la contraparte

4. Estilos negociadores:

- Estilo Cooperativo
- Estilo Dominante
- Estilo Analítico
- Estilo Innovador
- Cómo, con quién y en qué momentos de la negociación utilizar cada uno.
- Devolución de la herramienta "Diagnóstico de Estilos Negociadores" – DEN: análisis del propio estilo negociador: Fortalezas y áreas de mejora

5. La "estructura" de una negociación:

- Planificar la negociación y fijación de objetivos
- Crear opciones y determinar concesiones.
- Conducir la negociación: manejo de tácticas y contratácticas.
- Comprobar valor agregado negociador: la post-negociación.

6. Comunicación y negociación:

- Estilos de comunicación en negociación: qué decir y que no decir según su estilo y el de la contraparte
- Cómo desarrollar la escucha activa
- Lenguaje no verbal: interpretación de gestos, miradas y posturas durante una negociación.
- El equipo negociador: cómo conformar los distintos roles según cada estilo.
- Técnicas de cierre efectivo.

MATERIAL A ENTREGAR

Certificado de asistencia, carpeta del curso, material del curso, bolígrafo.

FORMAS DE PAGO

- Efectivo
- Depósito o transferencia en cuenta GEO
- Tarjeta presencial
- Tarjeta venta telefónica
- Mercado Pago

