JORNADA ABIERTA

“Cómo Optimizar el Proceso Negociador”

Jueves 15 de diciembre de 2011

Presentación

¿Los buenos negociadores nacen o se hacen? Como los buenos líderes, los negociadores eficaces nacen con un ADN (arte) que van mejorando durante toda su vida (técnica). En esta sesión *nos centraremos en la técnica* ya que existen una serie de competencias, como la capacidad de adaptación a nuestros interlocutores, que los buenos negociadores realizan de forma natural, convirtiéndose en auténticos camaleones que se adaptan para conseguir sus objetivos.

Como herramienta básica, utilizaremos un *autodiagnóstico* que nos servirá para concienciarnos de nuestros puntos fuertes y débiles como negociadores. Ello nos permitirá conocer antes y mejor el estilo de nuestros interlocutores.

Objetivos:

- Preparar adecuadamente estrategias, tácticas y contratácticas, adecuadas a los objetivos perseguidos y a los interlocutores
- Diferenciar entre Convencer y Persuadir
- Adaptarnos al estilo negociador de nuestros interlocutores
- Saber cuando utilizar argumentos y cuando alternativas
- Diferenciar entre argumentos emocionales y racionales
- Autodiagnosticar nuestro estilo negociador

Programa:

- Introducción al proceso negociador
- Estrategias, tácticas y contratácticas
- Fases del proceso negociador
- Enfoques a tener en cuenta: Interno y Externo
- Actividad de negociación competitiva
- Estrategias más utilizadas
- Conclusiones y Bibliografía

Ponente:

Andrés Mínguez Vela

Experto en habilidades de gestión empresarial

Día, Hora y Lugar:

Jueves 15 de diciembre de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia