



TALLER DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Acuerdos equilibrados en escenarios complejos

Las habilidades de negociación son de vital relevancia para la gestión de todo empresario, profesional, ejecutivo y/o persona de negocios como un proceso de resolución de diferencias, desacuerdos y problemas.

El Taller brinda al alumno los recursos necesarios para lograr la construcción de acuerdos razonables, con creación de valor, cultivando las relaciones interpersonales en ámbitos favorables y positivos; optimizando así el desarrollo y resultado de las Negociaciones Internas (dentro de la empresa entre pares y con los jefes) y las Negociaciones Externas (entre la empresa y los terceros).

BENEFICIOS PRINCIPALES

- Desempeñarte como un negociador más seguro y preparado.
- Comprender situaciones de crisis en tu ámbito laboral, anticipando posibles conflictos.
- Usar tácticas y estrategias de negociación que faciliten una adecuada resolución de problemas.

METODOLOGÍA

Clases teórico prácticas, junto a dinámicas de trabajo en equipo. Durante todas las sesiones presenciales del curso, 'Aprenderás mientras trabajas'.

ESPECIFICACIONES

- 15 horas presenciales (distribuidas en 3 días)
- Clases de 5 horas cada una
- Formadores expertos con más de 20 años de experiencia en posiciones de Dirección/ Gerencia, a cargo de negociaciones estratégicas en diferentes organizaciones de primera línea, tanto a nivel local como regional.

QUIERO INSCRIBIRME