

FORMACIÓN EJECUTIVA

caeb[✦]
empresarios

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Palma, 30 de enero de 2019
De 9.00 a 13.30 h y de 15.00 a 18.30 h

CAEB
C/ Aragón 215 1º 07008 Palma de Mallorca
971 70 60 08
formacion@caeb.es - www.caebformacion.com

En la actualidad, está aumentando la complejidad de las negociaciones y las técnicas convencionales ya no nos aseguran el éxito. Cada vez se nos exige tomar decisiones en menos tiempo y a tener unos altos niveles de conocimiento, con el fin de asegurar que obtendremos los resultados esperados. Esto nos obliga a dar un cambio radical a las formas actuales de negociar y utilizar herramientas que nos aseguren, con la máxima precisión, obtener el objetivo.

Objetivos

- Conocer nuevas metodologías de negociación que te ayudarán a conseguir mejores resultados
- Entender el impacto de los estilos personales en la negociación, practicando estrategias para gestionarlos.
- Aprender a mejorar la preparación y las diferentes fases del proceso negociador.
- Prepararte ante negociaciones difíciles o complejas.
- Practicar nuevas habilidades para lograr mejorar en tus negociaciones.

Impartido por Fernando Cobo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona (UB), Máster en Dirección de Empresas (MBA) por el IDEC – UPF y Gestor Administrativo. Ha trabajado como Consultor, Asesor Fiscal y Contable en diversas empresas. También ha ocupado diversos cargos Directivos en empresas de servicios del mundo de la Formación y Consultoría. Desde 1999 trabaja en TMI elaborando e impartiendo programas de formación en habilidades, que versan sobre las siguientes materias: Cultura de Empresa, Trabajo en Equipo, Gestión del Tiempo, Productividad personal, Comunicación, Liderazgo, Impacto e Influencia, Calidad de servicio y Atención al Cliente. Ha impartido formación en compañías tales como NESTLÉ, ORANGE, VODAFONE, MICROSOFT, ENAGAS, RED ELECTRICA ESPAÑOLA, DAIMLERCHRYSLER, FEDERÓPTICOS, CEPESA, COCA-COLA, MAPFRE, LA CAIXA, TMB, INTERMON, FREIXENET, HENKEL IBERICA, IBEROSTAR HOTELES, BARCELO VIAJES, BARCLAYS, BP OIL, NOVARTIS, TUI, PRONOVIAS, etc.

Programa

- ❑ 1 - LA PREPARACIÓN: 80% DEL ÉXITO DE LA NEGOCIACIÓN
 - Definir el propósito de la negociación
 - Negociación con clientes y con proveedores
 - Negocia eficazmente y sorpréndete de los beneficios
 - Utilizar la formula SMART - ¿Qué NO es objetivo?
 - Diferentes enfoques en la negociación.

- ❑ 2 – TIPOLOGÍAS DE NEGOCIADORES
 - Conocer con exhaustividad a tu oponente
 - Utilizar el test DISC de comportamiento
 - Distinto interlocutor, distinto enfoque
 - La clave: conseguir negociaciones ganar-ganar

- ❑ 3 - TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE PERSUASIÓN:
 - Cuándo y cómo utilizarlas
 - Nuestro poder en la negociación
 - Como utilizar más de una táctica en cada proceso
 - Tácticas y Test DISC - Contramedidas a las tácticas
 - Contramedidas a las Técnicas de Persuasión

- ❑ 4 - LENGUAJE CORPORAL, VERBAL Y VISUAL
 - Reconocimiento del lenguaje corporal - ¡Utilizándolo!
 - Palabras que ayudan al SÍ
 - La mirada y la confianza: La comunicación asertiva
 - La técnica del Espejo y El equilibrio perfecto

- ❑ 5- NEGOCIACIONES COMPLEJAS
 - ¿Qué hace que una negociación sea compleja?
 - Negociaciones con varias partes
 - Reglas a seguir

- ❑ 6- CIERRE DE LA NEGOCIACIÓN Y SEGUIMIENTO
 - Cuándo y cómo cerrar
 - El anclaje: El resumen - El compromiso - El seguimiento

La cuota de inscripción es de 280 € para asociados a CAEB y a partir del 2º inscrito de la misma empresa. 295 € en el resto de los casos. La cuota incluye la asistencia a las sesiones, documentación y cafés. Atendiendo a la Ley 30/2015, de 9 de septiembre, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral, esta formación no es bonificable.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN

Para formalizar la inscripción los interesados deberán remitir la solicitud de inscripción adjunta debidamente cumplimentada a formacion@caeb.es

LUGAR DE REALIZACIÓN

El programa se celebrará en las instalaciones de CAEB (C/ d'Aragó, 215, 1º - 07008 Palma de Mallorca).

INFORMACIÓN Y RESERVAS

CAEB

C/ d'Aragó, nº 215, 2ª planta. 07008 Palma de Mallorca

TF. 971 70 60 08

cfrances@caeb.es

formacion@caeb.es · www.caebformacion.com

