

Más Cerca de Ti

REDES SOCIALES

Instagram:

[@gteccapitaciones](https://www.instagram.com/gteccapitaciones)



"IN COMPANY"

Adhoc y Especializados para su Organización



"ABIERTOS"

Comparte la Experiencia con otros



"ON LINE"

Sin tener que movilizarte



Nuevo Mundo... Nuevas Reglas...
¡Prepárate con nosotros!

Taller

Negociaciones Estratégicas

y Lenguaje Corporal

Presentación

Vivimos negociando siempre, desde un proyecto hasta una idea, desde una transacción multinacional hasta una meta con los hijos... Aprender a negociar con éxito siempre importante, sin embargo en la sociedad actual es aún más imperativo: organizaciones más horizontales, requerimientos de cambio más fuertes, entorno estratégico, social y ambiental mucho más dinámicos y exigentes... Hacer negociaciones basados en los viejos paradigmas de quien se queda con la mayor parte, puede tener serias implicaciones e impactos no deseados en largo plazo.

Crear verdaderas negociaciones ganar ganar, o saber cuando no es conveniente negociar, es ciencia y arte. Identificar y saber leer el lenguaje corporal de la contraparte puede aportar tanto como saber identificar las fortalezas y el poder real al momento de negociar; pero también facilita identificar durante el mismo proceso de negociación aspectos clave que contribuyan a identificar la personalidad y estilos negociadores de la contraparte.

El presente programa basa su eje conceptual en dos modelos de negociaciones exitosas: El Modelo Harvard, un modelo que no solo ha probado su validez a lo largo del tiempo, sino en su transversalidad de temáticas de negociación; y el Modelo de la Universidad de Michigan, fortalecido en el arte de leer el Lenguaje Corporal.

**“La Mejor Forma
de Predecir tu
Futuro es Crearlo”**



Contáctanos:

seminarios@solucionesgtec.com

+56 9 7568 8511

www.solucionesgtec.com

Instagram: @gteccapacitaciones

Objetivos del Programa

El participante aprenderá los fundamentos y herramientas de las negociaciones exitosas, tomando como base el modelo Harvard.

El participante identificará las bases de la lectura del lenguaje corporal de las partes negociando, articulado en la búsqueda de aspectos clave que fortalezcan transparentar el proceso de negociación de la contraparte.

El participante aumentará sus habilidades como negociadores y/o mediadores, enfocados en situaciones donde el resultado de la negociación misma sean los logros pero también las relaciones en el largo plazo.

A quién va dirigido el Programa

Directores, Gerentes, jefes, y/o supervisores, así como Alta Dirección Estratégica y Mandos Medios que coordinen organizaciones o equipos de trabajo; Negociadores o Representantes de Organizaciones en Gestión de Negocios Corporativos; o bien Profesionales y personas en general que deseen mejorar y potenciar esta área de trabajo en su conocimiento y/o área de ejercicio laboral.

Contenido

Módulo 1: Negociación Exitosa

- Redefiniendo el éxito de la negociación.
- Guías Estratégicas de Negociación
- Cómo prepararse a la Negociación
- Juegos de Roles

Módulo 2: Avanzando hacia los acuerdos

- Negociadores difíciles
- Percepciones
- ¿Cómo influir y cuándo no?

Módulo 3: Lenguaje Corporal

- Lenguaje No Verbal
- Mi lenguaje corporal
- Separando patrones base
- Consideraciones en la contraparte

Incluye

- Material digital (presentaciones y lecturas adicionales, entre otros)
- Diploma de participación (digital)
- Material para apuntes



Nuevas reglas requieren... **...Nuevas Soluciones**