

OCTUBRE

Negociación Efectiva: técnicas y habilidades para la resolución exitosa de problemas.

DURACIÓN

3 jornadas: 18, 19 y 20 de Octubre.

Horario: 19.30hs. a 21.30hs.

ANTECEDENTES DEL EXPOSITOR

Guillermo Guadagna. Economista, DEA en Filosofía de la Universidad de Barcelona. Consultor internacional de PNUD de Naciones Unidas, de la Organización de Estados Americanos (OEA) y del BID para programas empresariales y de capacitación.

Profesor Universitario. Experto en marketing, Servicios, Negociaciones y Comercio Internacional.

Ha escrito dos libros uno con el patrocinio de OEA y el otro con el de la Universidad Nacional del Centro. Director de programas de capacitación a distancia CAME - BID y la Universidad Fasta. Director de Desarrollo de Educación a Distancia de la Universidad FASTA. Director de la plataforma de Educación a Distancia de IDES Trelew Patagonia aprobada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación.

Capacitador en Negociaciones de importantes instituciones como UCIP Mar del Plata, Universidad Nacional del Centro, Universidad FASTA en convenio con la Universidad de Colima México, Universidad Nacional de Mar del Plata en convenio con la Universidad Autónoma de Bogotá, Banco de la Nación Argentina, de la Tarjeta de crédito MIRA, supermercados Toledo, Moscuza Redes, GIE Ingeniería, del Colegio de bioquímicos de la Provincia de Buenos Aires, etc.

OBJETIVO

Brindar a los asistentes conceptos y herramientas actualizadas que les permitan mejorar sus técnicas de negociación; colaborando así con el desarrollo organizacional de las instituciones a las que pertenecen

METODOLOGÍA

Se harán resolución de casos individuales y en equipos de tres personas (lo que requiere de un consenso y preparación previa dentro del propio equipo para poder negociar con éxito con la contraparte comercial). **Pues a negociar se aprende negociando y este es el propósito de los casos**

CONTENIDO

La negociación

Concepto y utilidad en el recupero del crédito y en la acción de venta.

La prenegociación, preparación, la acción de inteligencia y selección de la información relevante

Su preparación, análisis y síntesis para lograr una eficiente negociación

Como ser un negociador profesional.

La negociación formal, ámbito, estrategias, metas y objetivos

La interacción negociadora.

Estrategias básicas de Negociación, el peso de la cultura, cómo ser un negociador exitoso y cómo no cometer los pecados capitales de un negociador profesional

Las Escuelas de Negociación

La escuela de negociación clásica o posicional,

La escuela cooperativa o de Harvard (Harvard Negotiation Project)

El concepto de win-win

La estrategia de ganar – ganar, como construir un mejor espacio de intereses comunes.

La escuela de pensamiento de proyectos de Edward de Bono, de pensamiento lateral y triangular.

El contrato como conclusión de una negociación.

El recupero de créditos o la venta como consecuencia de una buena negociación.

Se incluye entrega de material y Certificado

Costo: \$ 450 - Cupo Limitado