



## CLAVES PARA UNA NEGOCIACION EFICAZ

### Descripción general

La negociación es un arte milenario perfeccionado en las últimas décadas y reconocida como herramienta imprescindible para la resolución de conflictos. En cualquier sistema en donde se pongan en juego las relaciones humanas la negociación entre partes es un proceso natural. La profesionalización de este arte se transforma en ventaja para toda aquella persona que pretenda obtener resultados a través de su uso. Existen claves relevantes para negociar que un profesional de cualquier materia no puede dejar de conocer.

### TEMARIO

#### CLAVE I: Conocer para identificar los estilos que un negociador puede utilizar.

- Aprenda a reconocer que estilo utiliza su contraparte.
- ¿Existe un estilo femenino en negociación?, ¿puede diferenciarse del masculino?
- Definición del problema. Establecimiento de objetivos específicos.
- Plan de acción.
- La transacción propiamente dicha. Evaluación de resultados parciales. Plan de acción correctiva. Solución. Puertas abiertas para nuevas negociaciones.

#### CLAVE II: La diferencia sustancial entre un negociador ocasional y uno profesional.

- La experiencia versus la preparación adecuada.
- La transacción propiamente dicha. Evaluación de resultados parciales. Plan de acción correctiva. Solución. Puertas abiertas para nuevas negociaciones.
- Separe la relación del contenido.
- Las emociones como factor de desequilibrio y ruptura.
- Las emociones dominantes en el proceso de negociación.
- No Mezclar a las Personas con el problema. Un principio básico.
- Definición de profesionalismo. Su aplicación práctica.
- Características del negociador ocasional.
- Características del negociador profesional.



**CLAVE III: Los elementos que debe contener un proceso de negociación con probabilidades de éxito.**

- Aprenda a descubrir los elementos implícitos de la negociación.
- ¿Cuál es el elemento más importante de la negociación?
- Planificación. La ruta hacia la profesionalización de la actividad.
- Estrategias, tácticas y trucos.

**CLAVE IV: Los trucos verbales y no verbales que un negociador debe aprender a descubrir.**

- La conducta verbal frente a la conducta gestual.
- ¿La primera impresión es la que cuenta?
- Colores son amores.
- Los climas internos y el entorno. ¿Todo entorno favorece al desarrollo del proceso de negociación exitoso?

**CLAVE V: La fuerza de las palabras en la comunicación.**

- Comunicación verbal. Aprender a duplicarse y a ingresar en la sintonía del otro.
- ¿Escuchar palabras o emociones?
- No tan solo sirve lo que Usted dice, sino cómo lo dice.
- No todas las personas tienen el mismo estilo de comunicación.
- La programación neurolingüística aplicada a la negociación.

**CLAVE VI: Los conocimientos de las ciencias que apoyan las relaciones humanas.**

- ¿Por qué la contraparte adopta esta postura al negociar? – el análisis transaccional.
- Las enseñanzas de las experiencias organizacionales en la resolución de conflictos.

**CLAVE VII: Los secretos del arte de la negociación.**

- El mundo inferencial. Sus observaciones pueden no coincidir con la de su contra parte.
- La creatividad al servicio de la negociación.
- La pirámide de necesidades y su vinculación con la negociación.
- La suposición de que el pastel tiene un tamaño limitado.
- Negociaciones duraderas versus arreglos cortoplacistas.
- ¿Se puede liderar una negociación?
- ¿La ética en la negociación es posible?
- Claves para una negociación inteligente. Recomendaciones finales.

NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenidos.