

Maestría en Negociación

En esta vida, si no negocias no avanzas



“El arte de domar situaciones para que el otro haga con gusto lo que uno desea”

Desarrolle habilidades negociadoras y obtenga un alto rendimiento en la solución de situaciones laborales, personales y de negocios

**COMO DOMINAR TODOS LOS FACTORES:
COMUNICACIÓN, INFORMACIÓN, LUGAR Y TÁCTICAS
CÓMO INTERPRETAR EL IDIOMA NO VERBAL DEL OTRO
CÓMO GANAR BATALLAS SIN PERDER CLIENTES
CÓMO LO HACEN LOS MEJORES NEGOCIADORES DEL MUNDO
ESTRATEGIAS Y LLAVES EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN
EJERCICIOS PRÁCTICOS Y VIVENCIALES
PARA DESARROLLAR LA HABILIDAD NEGOCIADORA**

**UN PROGRAMA PRÁCTICO CON JUEGOS SERIOS DE NEGOCIACIÓN
DICTADO EN VARIOS PAÍSES A LÍDERES DE ALTA TALLA
QUE HA PROVOCADO AVANCES INMEDIATOS EN
PROYECTOS ESTANCADOS DE LOS PARTICIPANTES**

Temario y contenido con derechos reservados
Prof. Facundo de Salterain

TEMARIO

Como lo hicieron los grandes negociadores de la historia
La Pre Negociación. Como empezar con ventaja.
Los factores que inciden en el éxito de la negociación,
y que usted puede manejar para tener un alto rendimiento.
La Autonegociación: El poder de empezar por uno
Interpretación no verbal: como detectar mentiras, posiciones adversas y sentimientos.
Interpretación verbal: como detectar mensajes ocultos e indirectos
Comunicación efectiva de la negociación: Generalidades vs. Precisiones
Estrategias y tácticas efectivas de Negociación, caso por caso.
Juego de Negociación entre grupos: Yo elijo, tu eliges, a que acuerdo llegamos.
Juego gerencial: Negociación entre empresas para ganar el mercado

PROYECCIÓN DE VIDEO:

La última palabra la tengo yo – Negociador y Gladiador – Partes de película

Justificación:

Todas esas personas deben recurrir a procesos de negociación para lograr tener un mayor grado de control sobre lo que desean.

Dicho de otra manera, sólo podrán alcanzar su éxito si establecen una forma de relación con aquellos que poseen lo que ellos precisan y negocian efectivamente para obtenerlo.

Dirigido a:

Todos los funcionarios sin distinción de edad y cargos. Toda la fuerza de ventas, gerentes comerciales, gerentes de ventas, supervisores, vendedores, agentes de ventas telefónicas y sus gerentes, líderes de equipos, líderes de empresas, profesionales independientes y toda persona que necesite negociar con otros para obtener un alto rendimiento en su gestión de proyectos y plan de vida.

Metodología

Los participantes recibirán conocimientos del conferencista y terminarán aplicándolos en juegos de negociación entre grupos que simulan negociaciones reales de peleas entre empresas por el mismo mercado y reales situaciones de acuerdos entre personas.

Duración

Una Jornada de 8 horas, dependiendo de la cantidad de asistentes

Testimonios de alumnos que han asistido a este taller VIP de NEGOCIACIÓN:

La experiencia ha sido muy simpática para mí. Es simple fue tan divertido que no me di cuenta en ese momento lo mucho que estaba aprendiendo. Aprendimos y fue una linda experiencia que nos quedara grabada por el resto de nuestras vidas ya que es aplicable a cualquier situación ya sea de la vida corriente o comercial.

Pablo Rasisso - Gerente de Ventas - Harinera

En mi caso particular que vivo todos los días de mi vida en lo comercial puedo decirles que fue una experiencia maravillosa ya que pude sentir desde otro punto de vista mas divertido lo que es negociar con personas desconocidas.

Manuel Santillan – Jefe de equipo - 3M

Todos tenemos alguna experiencia previa en negociación; y con la ayuda de este taller he mejorado y potenciado mi capacidad para negociar, desde un simple aumento de salario, la presentación de un proyecto, hasta la provisión de insumos para todo un año de producción.

Alicia Redondo – Gerente de Compras – Industria alimenticia

Lo que marcó todo un hito para mí fue el juego de negociación, lo aprendido en esa ocasión fue fantástico; por los diferentes factores que interactuaron en la negociación, las personas involucradas en la negociación, los canales de comunicación de la negociación, y el desenlace final de negociación. Fue un testimonio de los errores y aciertos que se presentan en una negociación, y me sirvió para reforzar todas mis negociaciones futuras.

Lic. Oscar Benavidez B. – Vendedor Senior - VOLVO

Pense que asistía a un seminario mas, y a medida que fué transcurriendo empece a llamar a compañeros gerentes de la empresa para decirles lo que se estaban perdiendo. Em cada juego de Negociación aprendi mas de lo que pense que se podia aprender em um dia com un profesor. Felicito a Facundo por su capacidad de transmisión de conocimientos, sul legada a la gente y SUS espectaculares juegos de negociación, pero más me felicito a mi por haber asistido a pesar de que la empresa no me ayudó com la inscripción.

Fernando Humberto Burgos – Gerente de Compras – Cadena de Tiendas de ropa

Necesidades Técnicas para la realización de este taller VIP

2 notebooks, 2 ámbitos, 1 lugar neutro de negociación (oficina o ámbito pequeño), 1 filmadora, 2 televisores.

En los dos Salones estarán los dos grupos en los momentos de juego de negociación

En el lugar neutro de Negociación estarán los representantes de cada grupo negociando mientras son filmados y dicha filmación se ve en ambos salones mediante dos televisores conectados a la misma.