

CURSO:

NEGOCIACIÓN EFICAZ (16 hrs.)

Negociar eficazmente requiere un dominio relevante de ciertas competencias estratégicas, relacionales y de autogestión. En este curso-taller usted conocerá y aprenderá a administrar -de la mejor manera posible- su particular perfil negociador, poniendo en práctica herramientas y habilidades esenciales para el éxito en cada una de las etapas del complejo proceso de negociar.

1. OBJETIVOS

Al finalizar el curso los participantes:

- Serán capaces de planificar y conducir una negociación sobre la base del modelo de Harvard centrado en intereses, utilizando un estilo de interacción eficaz adecuado al estilo o perfil conductual de la contraparte.
- Aprenderán una nueva y poderosa manera de preguntar, indagar y escuchar, mediante la cual logrará interpretar el perfil negociador de su contraparte y sus intereses en una situación particular de negociación.
- Aprenderán a conversar sin regatear, de una manera tal que podrán co-construir posibilidades de acuerdo que maximizarán los intereses o el valor esperado por las partes.
- Descubrirán su perfil negociador, obteniendo el máximo beneficio de él, maximizando sus fortalezas y mitigando los riesgos que éste conlleva.
- Aprenderán a influir sin manipular, cuidando las relaciones y acrecentando la confianza.

2. TEMARIO

- Conceptos básicos de Negociación
 - Qué es negociación
 - Tipos de Negociación
- El Modelo de Negociación de Harvard:
 - Definición del problema
 - Intereses y posiciones
 - Cómo “hablar de lo difícil”
 - Criterios objetivos
 - Opciones y Alternativas(MAAN)
 - Proceso para obtener un si
- Habilidades de comunicación para la negociación
 - La escucha y el arte de preguntar para indagar intereses
 - Como conversar para diseñar soluciones de mutuo beneficio
 - Estilos de interacción eficaz y perfiles negociadores
 - Como aprovechar al máximo mi estilo negociador
 - Como influir en el estilo negociador de la contraparte
- Preparando y conduciendo una negociación
 - Como preparar y llevar a cabo una negociación

3. METODOLOGÍA

- La metodología de trabajo está construida sobre la base de presentaciones de casos reales de negociación ejecutados en la modalidad de “simulaciones de situaciones de negociación”.
- Los participantes tendrán un seguimiento remoto (vía teléfono y web) durante 3 meses por parte de un profesional capacitado (tutor) que lo/la acompañará en contactos quincenales para facilitar la instalación de las habilidades desarrolladas.
- Los participantes tendrán evaluaciones antes y después del curso en base a las competencias relevantes del mismo.

4. POBLACIÓN OBJETIVO

Dirigido a empresarios, gerentes, ejecutivos, jefaturas, profesionales, vendedores especializados en general.

5. RELATORES

World Class se reserva el derecho de asignar a otro relator con perfil y experiencia equivalente, si alguno de los relatores propuestos no estuviera disponible en la fecha programada.

Esteban Rodríguez Sánchez

Psicólogo UFRO, MBA Universidad Adolfo Ibáñez, Diplomado en Dirección de RRHH U. Católica de Chile, Diplomado en Competencias Directivas Universidad del Desarrollo y Newfield Consulting, Profesor del Magíster de RRHH de la U. Gabriela Mistral. Especialista en Negociación de la U. Adolfo Ibáñez graduado del programa avanzado de negociación basada en relaciones. Posee 19 años de experiencia en formación de profesionales y ejecutivos y ha dirigido procesos de negociación corporativa de alto impacto, tales como negociaciones en el marco de fusiones, de celebración de contratos marco y de redefinición de roles, en empresas tales como Altec Grupo Santander, ENTEL S.A. y Lipigas.

Sergio Piña Mallea

Actor y Licenciado en Estética de la Universidad Católica de Chile, Certificado como Instructor de Debate por la Universidad de Vermontt, USA. Miembro del equipo docente del Centro de Liderazgo de la U. Adolfo Ibáñez. Posee 16 años de experiencia en formación de profesionales y ejecutivos y ha participado como relator y coach preparando a ejecutivos para conducir negociaciones de alta complejidad en empresas tales como ENTEL, LIPIGAS, Naviera P&O

Nedlloyd. Además, ha impartido formación en negociación en programas de pre grado en escuelas de negocio de diversas universidades. Como Director de Teatro y Actor ha dirigido y/o protagonizado montajes con casos a medida que ilustran buenas y malas prácticas de negociación en empresas tales como Aguas Andinas, Altec Grupo Santander y Lipigas.

6. ANTECEDENTES GENERALES

Actividad:	Negociación Eficaz
Duración:	16 horas.
Lugar:	Por confirmar (Hotel sector oriente de Santiago)
Otros:	La inscripción incluye: materiales, certificado, Coffee Break y Almuerzo para los dos días.
Mínimo Participantes:	Este curso se impartirá con un mínimo de 16 participantes
Código SENCE:	

IMPORTANTE: Toda anulación debe hacerse 5 días hábiles antes del curso, de lo contrario se dará por confirmada su inscripción para todos los efectos. World Class Capacitación Limitada provee el código SENCE, pero la inscripción la realiza la empresa del participante.