



CETEC

Centro Tecnológico de Entrenamiento y Capacitación

Técnicas de Negociación Efectiva

El negociar efectivamente presenta conceptos que pueden aplicarse en cualquier situación donde negociar es el método con el que pueden resolverse cualquier tipo de tema. Este curso de capacitación es dictado en nuestras oficinas en Quito en nuestras modalidades regular o abierta, y corporativo en cualquier parte del País.



Objetivo

Al terminar el proceso de capacitación el participante poseerá las competencias necesarias para lograr el mejor resultado en el momento de enfrentar una negociación.



¿A quién está destinado?

Responsables de Departamento. Mandos Intermedios y Supervisores de Área. Responsables y personal del Departamento Comercial y de Ventas.

www.cetececuador.com



Dirección:
Av. Atahualpa Oe2-48 y Hernando de la Cruz (Sector UTE) - Edificio CETEC



Contacto:
(02)2433-940 / 3317-406
0958868001 / 0982315897



Correo electrónico:
info@cetececuador.com



Contenido

1. Estilos de Negociación.

- 1.1. Concepto de negociación.
- 1.2. Características de la negociación.
- 1.3. ¿Por qué se negocia?
- 1.4. Conocer al oponente.

2. Tipos de Negociadores.

- 2.1. Competencias de los negociadores.
- 2.2. Negociación dominante, situacional y de equilibrio.

3. Objetivos, Estrategias y Técnicas de Negociación.

- 3.1. Métodos y técnicas preparatorias para la negociación.
- 3.2. Aspectos básicos a tener en cuenta.
- 3.3. El ataque y la defensa.

4. Fases de la Negociación.

- 4.1. Situación actual.
- 4.2. Establecer objetivos para cada negociación.
- 4.3. Errores frecuentes

5. Negociación Colectiva.

- 5.1. Negociación Competitiva y Cooperativa.

6. Flexibilidad y Creatividad.

- 6.1. La negociación creativa.
- 6.2. Preguntas inteligentes para la negociación.
- 6.3. La escucha activa como aspecto positivo en la negociación.

7. Toma de Decisiones.

- 7.1. Establecer prioridades en la toma de decisiones.
- 7.2. Reflexión en la toma de decisiones.

8. Autocontrol y Estabilidad Emocional.

- 8.1. Análisis de la negociación.
- 8.2. Evaluación de los objetivos.

9. Formalización del Acuerdo y Seguimiento.

- 9.1. Establecer el cierre de compromisos.
- 9.2. Puesta en marcha de los acuerdos tomados.
- 9.3. Seguimiento de las negociaciones.

www.cetececuador.com



Dirección:
Av. Atahualpa Oe2-48 y Hernando de la
Cruz (Sector UTE) - Edificio CETEC



Contacto:
(02)2433-940 / 3317-406
0958868001 / 0982315897



Correo electrónico:
info@cetececuador.com