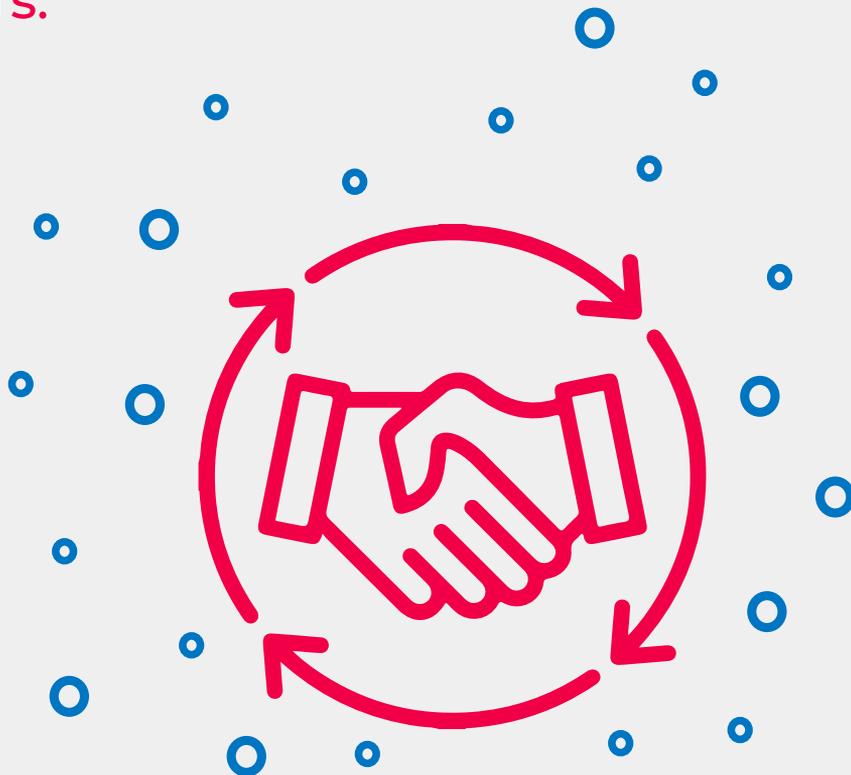


SEMINARIO PRESENCIAL



Técnicas de Negociación: Modelo Harvard

INICIO: Miércoles 27 de marzo
8:45 a 12:45 hrs.



Técnicas de Negociación: Modelo Harvard

Objetivos del programa

Aplicar la metodología del Modelo Harvard de Negociación para generar acuerdos mutuamente satisfactorios como resultado del proceso de negociación.

Reconocer a la contraparte (proveedor o cliente, interno o externo) como un socio de negocios interdependiente. Promover y posibilitar las relaciones mutuamente favorables con socios de negocios. Identificar las situaciones que posibilitan negociar y aprovecharlas. Generar puentes de colaboración con socios de negocios mediante la aplicación de las 4 “reglas de oro”. Orientar los procesos de negociación hacia el logro de acuerdos tipo ganar – ganar.

METODOLOGÍA: Análisis de videos que plantean casos típicos de negociación. Análisis de casos de negociación planteados por los participantes. Juegos de roles grabado en video y analizado durante la capacitación. Trabajo de aplicación. Los participantes revisarán sus prácticas de negociación con sus clientes y generarán planes de acción para aplicar lo aprendido en el curso y así mejorar sus resultados.

Contenidos

Negociación

- ¿Qué es negociar?
- Definiciones y conceptos
- ¿Qué, cuándo y con quién podemos negociar?
- El conflicto de intereses, qué es y cómo reconocerlo

El Modelo Harvard

- Matriz ganar-ganar: la negociación colaborativa
- Las 4 reglas de oro y como se aplica cada una

El Proceso de Negociación

- Preparación
- Apertura
- Conflicto
- Desarrollo
- Cierre
- Seguimiento

Técnicas de Negociación

- Manejo de tácticas que buscan ventajas injustas
- Buenas prácticas de negociación y cómo aplicarlas

Relator



Rodrigo Ríos

Ingeniero, M.B.A. y Master Practitioner en PNL. Metodólogo, consultor y formador (REUF) con más de 25 años de experiencia en capacitación laboral.

Ha sido jefe de capacitación en destacadas empresas nacionales. Profesor en IFE, IPLA, UNIACC, Universidad Santo Tomás y Universidad Diego Portales. Relator de numerosos seminarios, cursos y talleres de capacitación abiertos y cerrados. Autor de los libros “Manual de Servicio y Atención al Cliente” (2004), “Manual de Capacitación Efectiva” (2010) y “Manual de Presentaciones Efectivas” (2012).

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 27 de marzo de 2024
Fecha de término	Lunes 8 de abril de 2024
Días	Lunes y miércoles
Horario	8:45 a 12:45 hrs. (Café de bienvenida 8:30 hrs.)
Duración	16 horas (4 sesiones de 4 hrs. cada una)
Modalidad	Presencial
Lugar	Sede ICARE, Av. Apoquindo 3650, of. 001, Las Condes
Valor general	\$329.000
Valor Socios de ICARE	\$245.000
Descuentos	15% de descuento por 3 o más inscripciones
Código Sence	12-38-0585-37

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl