



SEMINARIO PRESENCIAL

TALLER DE NEGOCIACIÓN

02 - 04 DIC

8:45 a 12:45 hrs.



PRESENCIAL

2

Sesiones



OBJETIVOS

del Programa

La negociación es un proceso de permanente aplicación en las relaciones interpersonales. En el accionar de la empresa se negocia continuamente tanto fuera como al interior de ella. La capacidad para identificar intereses, reconocer diferencias, manejar controversias y construir acuerdos es una habilidad necesaria en todo cargo directivo y/o ejecutivo. Aunque muchas personas parecen naturalmente dotadas para negociar exitosamente, es posible desarrollar y perfeccionar la capacidad de negociación a partir del conocimiento de su naturaleza, enfoques y racionalidad subyacente.

Este seminario aporta una visión práctica del proceso de negociación y proporciona técnicas y modelos de acción que permiten enfrentar la negociación con un enfoque sistemático y actitudes adecuadas a cada circunstancia.

Metodología: *La metodología de trabajo estimula una activa participación de parte de los asistentes, a través de exposiciones dialógicas, dinámicas grupales y ejercicios de negociación, análisis de casos, assessment individual, utilización de técnicas cognitivo-conductuales y video foros relativos a los temas tratados.*

CONTENIDOS

del Programa

El proceso de la negociación

Competencias para una negociación efectiva.

Definir el problema en base a intereses

Intereses tras las posiciones negociadoras.

Indagación a través de la escucha activa.

- Matriz de intereses: propios y de la contraparte.

Inventar posibilidades y diseñar ofertas

Técnicas creativas para la generación de posibilidades.

Manejo de objeciones

Identificar objeciones.

Técnicas de superación y disolución de objeciones.

Poder declarativo.

Estrategias de negociación

5 estrategias negociadoras.

Tácticas y contra-tácticas.

Establecimiento de compromisos.



Relator
**Andrés
Ceppi**

Es Psicólogo Organizacional (U.de Chile), Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. de Chile), Programa de Gestión y Liderazgo (I.G.L), Programa en Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Programa PymeUC (P.U.Católica). Programa Compite (U.Adolfo Ibañez), Programa Psicología Económica (P.U.Católica), Diplomado en Inversiones y Mercados Financieros (U.de Chile), Magister en Innovación (U.Adolfo Ibañez). Además, es académico de post grados de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile y ha participado en seminarios y asesorías en Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, México y U.S.A. Es miembro de ACHIDO (Asociación Chilena de Desarrollo Organizacional). Socio de LogoAcción y de Logolnnova.

INFORMACIÓN

e inscripciones

Fecha de inicio	Lunes 2 de diciembre de 2024
Fecha de término	Miércoles 4 de diciembre de 2024
Días	Lunes y miércoles
Horario	08:45 a 12:45 hrs. (Café de bienvenida 8:30 hrs.)
Duración	8 horas (2 sesiones de 4 horas c/u)
Lugar	Sede ICARE (Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes)
Valor general	\$238.000
Valor Socios de ICARE	\$169.000
Descuentos	15% de descuento por 3 o más inscripciones

**+ INFO
& INSCRIPCIONES**

INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl