



Taller sobre Técnicas Efectivas de Negociación

Objetivo:

Conocer y aplicar técnicas prácticas para el desarrollo de negociaciones efectivas.

Temario:

La Comunicación y la Negociación

- Habilidades Clave
- Lenguaje Corporal
- Escucha Empática
- Comunicación Asertiva

Conceptos y Factores Clave de la Negociación

- Período de aceptación
- Aspiraciones
- Orden del día
- Acuerdos, entendimientos y procedimientos
- Consejos para dar mejores respuestas
- Socios que no necesita
- No suponer
- Estilos de Negociación

La Inteligencia Emocional y la Negociación

- Cómo hacer frente a los arrebatos
- Manejo de amenazas

Poder y Personalidad y su uso en la Negociación

El Proceso de la Negociación

- Preparación
- Reunir información
- Identificación del MAPAN
- Alternativas y Propuestas

- Normas
- Aspectos Adicionales
- Desarrollo
- Presentación e inicio de la negociación
- Argumentos y objeciones
- Tácticas de Desarrollo
- Tácticas de Presión
- Cambio de Ritmo
- Concesiones
- Manejo de amenazas
- Acuerdos rápidos
-

- Cierre
- Cerrando un trato
- Evaluación del proceso

El Modelo Estratégico de Negociación de Ury

- ETAPA 1. Subir al Balcón
- ETAPA 2. Póngase del lado de su Oponente
- ETAPA 3. Replantee
- ETAPA 4. Tienda un Puente de Oro
- ETAPA 5. Use el Poder para Educar

Valores y Ética en la Negociación

- Valores Éticos Aplicables a la Negociación
- Tácticas engañosas
- Los Pecados del Negociador
- Otros errores comunes

Duración:

12 horas

Fecha:

Del 18 de junio al
26 de junio del 2021

Horarios:

Viernes 18, Sábado 19 y Sábado 26 de junio del 2021.

Viernes de 4:00 p.m. a 8:00 p.m. y Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. Hora Local Hermosillo, Son. (GMT-7).

Viernes de 6:00 p.m. a 10:00 p.m. y Sábado de 10:00 a.m. a 2:00 p.m. Hora Local Ciudad de México (GMT-6).

Inversión:

\$2,500 pesos más 16% de IVA por participante.

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este programa podrá participar una cuarta sin costo.

Notas Importantes

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este programa podrá participar una cuarta sin costo.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

www.zigmaconsulting.com/programas/561/inscripcion

- Es importante efectuar sus pagos en tiempo y forma, y proporcionar sus datos fiscales completos. Su factura se generará en los primeros 7 días hábiles posteriores a la fecha en que ingrese su pago a nuestra cuenta bancaria (cvaldes@zigmaconsulting.com).
- Su proceso de inscripción queda confirmado una vez que recibamos vía correo electrónico su comprobante de pago en cualquiera de las opciones seleccionadas.

Formas de Pago:

Realizar **únicamente transferencias bancarias** o depósito con **cheque** utilizando los siguientes datos:

- **Nombre:** Brenda Sofía Chávez Mézquita, (Socio, Zigma Consulting)
- **Banco:** Banorte
- **Número de Cuenta:** 0685766565
- **CLABE:** 072 760 00685766565 6

Mayores Informes:

Carlos Valdés Robles, M.A.

Director, Zigma Consulting

cvaldes@zigmaconsulting.com

Oficina (662)208 2849

Cel. (662) 222 7865

