

## Taller sobre Técnicas para Negociaciones Efectivas

### Objetivo:

Aplicar los conceptos y herramientas fundamentales del proceso de negociación, mediante el uso de la asertividad y así asegurar una negociación eficaz para los involucrados.

### Temario:

#### **La comunicación y la negociación.**

- La comunicación verbal.
- La comunicación no verbal.
- Asertividad.
- Comunicación asertiva.
- Habilidad para preguntar.
- Habilidad para escuchar.
- Habilidad para observar.
- Conceptos y factores clave del proceso de negociación efectiva.
- Antecedentes.

#### **¿Qué es negociación?.**

- Qué no es una negociación.
- Modelos de negociación.
- Requisitos para negociar.
- Características del negociador eficaz.
- Los pecados del negociador.
- Proceso de la negociación.
- Identificar.
- Fijar Límites.

- Iniciar Negociación.
- Generación de alternativas.
- Aceptación de alternativas.
- Cierre.
- Inteligencia emocional en la negociación.
- Aplicación de la Inteligencia Emocional.
- El conflicto: Ciclo del Enojo.
- Ponle ojo a tu enojo.
- Poder y personalidad y su uso en la negociación.
- Comportamientos negativos: emociones que matan.
- Estrategias y tácticas en la negociación.
- Estrategias de inicio.
- Estrategias de planeación y preparación.
- El Arte de la Guerra.
  1. Tácticas y defensas el negociar bajo presión.
  2. Presiones de la autoridad.
  3. Trucos sucios: Alerta con ellos.
  4. El arte de romper puntos muertos en el proceso de negociación.
- Casos de discusión.
- Diseño de tu modelo de negociación efectiva.
- Investigar-Indagar; Diseñar tu plan; Ejecutar y Ajustar.
- Cierre.
- Evaluación del proceso: Mapa del proceso de negociación.
- Identificación de las fortalezas y oportunidades de mejora.
- Estrategia de mejora: Objetivos, Acciones, Metas e Indicadores.

## Duración:

12 horas

## Fecha:

Del 14 de junio al  
15 de junio del 2019

## Horarios:

**Viernes de 15:00 a 21:00 horas. Sábado de 08:00 a 14:00 horas.**

## Lugar:

Zigma Consulting. Galeana #30 entre Monterrey y Dr. Pesqueira, Col. Centenario. CP. 83260, Hermosillo, Sonora. Hermosillo, Sonora.

## Inversión:

\$3,500 pesos más IVA

## Notas Importantes

Si una misma empresa inscribe a 3 personas en este curso podrá participar una cuarta sin costo

## Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

[www.zigmaconsulting.com/programas/305/inscripcion](http://www.zigmaconsulting.com/programas/305/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](mailto: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  
[www.zigmaconsulting.com](http://www.zigmaconsulting.com)