



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 27 de July al
30 de July del 2020

Horarios:

Sesión I: 27 de julio del 2020

Sesión II: 28 de julio del 2020

Sesión III: 29 de julio del 2020

Sesión IV: 30 de julio del 2020

Lunes, Martes, Miércoles y Jueves de 4:00 p.m a 7:00 p.m.
Hora Local Hermosillo, Son. y Tijuana, B.C. (GMT-7).

Lunes, Martes, Miércoles y Jueves de 5:00 p.m a 8:00 p.m.
Hora Local Ciudad Juárez, Chih. (GMT-6).

Lunes, Martes, Miércoles y Jueves de 6:00 p.m a 9:00 p.m.
Hora Local Ciudad de México (GMT-5)

Inversión:

\$2,650 pesos más 16% de IVA por persona.

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/508/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

www.zigmaconsulting.com