

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN EN PROYECTOS (NSP) (3 días, 24 horas, 24 PDUs)

Encuentre las respuestas a: ¿Cómo construir relaciones negociadoras fructíferas?, ¿Cómo desarrollar acuerdos beneficiosos?, etc...

En nuestro seminario reconocerá, descubrirá y potenciará sus mejores cualidades negociadoras a través de experiencias y casos que le permitirán elevar sus conocimientos y sus habilidades de negociación.

DESPUÉS DEL CURSO

- ❖ Habrá adquirido una visión de las posibilidades de la influencia en las relaciones entre individuos.
- ❖ Mejorará las capacidades y habilidades relacionales e influenciadoras.
- ❖ Multiplicará su conciencia influenciadora.
- ❖ Conocerá, reconocerá y utilizará Herramientas y tácticas de gestión de influencias.
- ❖ Sabrá cómo afrontar y gestionar procesos negociadores

TEMAS

- ❖ Concepto de Negociación.
- ❖ La construcción de reglas negociadoras
- ❖ Bases de construcción de acuerdos eficaces
- ❖ Sistema Némesis de preparación de negociaciones
- ❖ Herramientas de construcción de poderes
- ❖ Persuasión y comunicación negociadora
- ❖ Tácticas, poderes y contrapoderes
- ❖ Gestión de situaciones conflictivas
- ❖ Búsqueda de soluciones negociadas

MÉTODO DE ENSEÑANZA

Eminentemente práctica, dinámica e interactiva. Combina Casos, Ejercicios, Videos, Debates, Reflexiones y Anécdotas. Basada en la experiencia y visión de Gestores de Alta Dirección en Compañías nacionales y multinacionales.

DIRIGIDO A

Cualquier persona involucrada en los proyectos que desee adquirir conocimientos y habilidades de negociación (Alta Dirección, Responsables funcionales, Jefes de proyectos....)