

IESDE

SCHOOL
OF
MANAGEMENT



NEGOCIACIÓN EXITOSA:
HABILIDAD BASADA EN
ESTILOS Y ESTRATEGIA

iesde.mx

NEG

La negociación requiere de la participación de dos o más partes que buscan alcanzar su propio beneficio, y para que ésta sea exitosa se requiere de una serie de conocimientos y habilidades que permitan llegar a acuerdos con beneficios mutuos, preservando las relaciones y la cordialidad.

El programa de Negociación del **IESDE**, ayuda a empresarios y directivos a adquirir las herramientas necesarias para mejorar su capacidad de negociación, bajo un enfoque integral que toma en cuenta las capacidades del participante y las necesidades de la organización.

Objetivo

Desarrollar estrategias efectivas de negociación para lograr el éxito y alcanzar objetivos comunes con colaboradores, clientes, proveedores y las personas que conforman tu alrededor.

Dirigido a

Empresarios, directivos, profesionales y todas aquellas personas que estén interesadas en mejorar sus técnicas y habilidades de influencia para llegar a acuerdos con beneficios mutuos y enfrentarse de manera exitosa a procesos de negociación.

NEG

LIDERA la acción.

BENEFICIOS

El participante será capaz de establecer el objetivo real de la negociación y reconocer los intereses de la persona con la que está tratando, la percepción y la emocionalidad que se presenta ante cualquier tipo de negociación. De igual forma, mejorará sus estrategias de comunicación, las cuales son un aspecto básico en cualquier negociación o resolución de conflictos.

Con nuestro programa los participantes

- Aumentarán sus conocimientos y habilidades de negociación.
- Lograrán resultados satisfactorios preservando las relaciones sociales.
- Conocerán de mejor manera sus tendencias personales en la negociación y explorarán diversas técnicas de influencia.
- Adquirirán herramientas que ayudarán a incrementar sus habilidades de negociación y resolución de conflictos.
- Conocer el poder de la comunicación, tanto verbal como no verbal, en el proceso de negociación.

Entregable

Se trata de un programa centrado en la práctica, el **NEG** brinda un marco de análisis y proporciona las herramientas para diseñar, conducir y aplicar una estrategia de negociación que permita alcanzar los objetivos de las partes involucradas en diferentes tipos de negociaciones.

METODOLOGÍA

Sesiones enfocadas a la acción que proporcionan el conocimiento necesario para ejecutar estrategias de negociación eficientes. Las metodologías de enseñanza-aprendizaje son diversas, desde la aplicación del método del caso, ejercicios, role playing, lecturas y conferencias centradas en el desarrollo de habilidades de negociación y comunicación efectiva.



CONTENIDO TEMÁTICO

- ¿Qué es la negociación?
- Características de una buena negociación
- Intereses de cada una de las partes y selección de alternativas.
- Cómo separar la relación de la solución y crear nuestro MAAN
- Dinámica sobre intereses
- Legitimar la negociación
- Construir y decidir en conjunto.
- ¿Cómo separar la relación con las personas del problema?
- Condiciones para una buena Negociación
- Bases para una comunicación efectiva
- Herramientas de comunicación
- Negociaciones difíciles

24 sesiones interactivas:



6 working
lunches



3 ejercicios
prácticos



4 casos
de estudio



3 Role
playing



8 conferencias
enfocadas a
la acción





Knowhowers

Rebeca Crespo

Coaching en formación de cooperativas para el desarrollo de planes de negocio

Ha realizado Coaching ejecutivo en Banamex, Grupo Coca Cola Femsa, Novartis, RYC Alimentos, SEDESO Municipal (Ciudad de Puebla), entre otras.

George Dione

Profesor Embajador Aim2Flourish

Fue Jefe de Desarrollo Organizacional de Aceros Especiales. Es Consultor Organizacional del Despacho Nieto-Dionne desde 1987. Utiliza un enfoque altamente participativo de Indagación Apreciativa en procesos de: Cambio, Visión, Integración y Coaching.

Lourdes de la Peza

Asesora para el proyecto Evolución del Fondo Mundial en Colombia

Ha trabajado desde hace 22 años en Management Sciences for Health. Consultor independiente para empresas como: Teléfonos de México, Banco Nacional de México y otras empresas y ha trabajado con gerentes de Cruz Roja y de la organización mundial de la salud.

Carlos Labandera

Presidente y Director de EXEDEM y del Centro M. Knowles.

Fue fundador y director del Centro de Desarrollo Ejecutivo y Negocios sede México y Centroamérica de Ernst & Young, Gerente de capacitación y promoción académica del Instituto Mexicano del Petróleo.

Jorge Peralta

Director General Idearia Lab

Doctorado en Administración por la UNAM. Fue Director General en el Centro Panamericano de Investigación e Innovación A.C. (CEPii). Miembro del consejo de empresas como: FG Electrical Representatives S.A. de C.V. (sector eléctrico), Prosi S.A. de C.V. (sector químico), Librerías Gandhi, entre otras.

LEARNING BUSINESS
COMMUNITY *for the
common good.*



Inicio: **Septiembre 6**

Duración: **6 semanas**

Horario: **Martes de 14:30 a 19:45h**

Modalidad: **Presencial y**

LIVE (Por videoconferencia)

Inversión

\$18,900 + IVA

Pregunta por el precio especial
para Comunidad IESDE y
organizaciones convenio.

IESDE School of Management

15 Norte No. 1-A Centro Histórico,
Puebla, Pue. C.P. 72000

T. 222.246.4639/49/59

informes@iesde.mx