

CURSO DE NEGOCIACIÓN MÉTODO HARVARD 4ª edición



Madrid, 25 Enero 2019

Mejora tu capacidad de influencia y consigue los mejores acuerdos

Este **curso totalmente experiencial** es una oportunidad para entrenar tu habilidad para negociar, aprendiendo las **competencias del buen negociador**, definiendo claramente los **objetivos de la negociación**, generando **opciones de beneficio mutuo**, **manejando las objeciones** de manera efectiva, manteniendo el **control en situaciones de presión**, **separando las personas del problema** (no dañando la relación) para alcanzar los mejores acuerdos.

► Preparación de la Negociación

- Fases de la negociación
- Preparación mental previa
- Preparación del entorno
- Definición del MAPAN
- Definición de objetivos
- Búsqueda de información
- Búsqueda de puntos comunes
- Manual de argumentos

► Competencias del Negociador

- El entorno de la negociación
- Características del buen negociador
- Inteligencia emocional
- Emociones en la negociación
- Escucha atenta
- Empatía
- Asertividad
- Comunicación verbal y no verbal

► Desarrollo de la negociación

- Negociar sin ceder
- Técnica de preguntas
- CNV (Comunicación No Violenta)
- Centrarse en intereses no en posiciones
- Presentación de la propuesta
- Manejo de objeciones

► Las concesiones y el acuerdo

- Técnicas de cierre
- Resolución de conflictos
- Acuerdo
- Ruptura de la negociación
- Factores de éxito en la negociación.

Reservar plaza

FORMADORA:



Rosa Cañamero

Socia fundadora de Execoach, S.L.

Ingeniero Industrial con la especialidad de Organización de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid.

Máster en Dirección de RR.HH. por la Escuela de Negocios Formaselect.

Experta en el desarrollo de Habilidades Directivas: Negociación, Comunicación, Liderazgo y desarrollo de equipos, Mindfulness e Inteligencia emocional.

- Formadora y coach de políticos y directivos de Repsol, Banco Santander, Telefónica, Endesa, Abengoa, Grupo Volkswagen, SGS, Navantia, Astilleros Barrera, EQA, El Economista...
- Coach Certificado PCC por la ICF (International Coach Federation).
- Formada en Mindfulness.
- Coach de equipos de Alto Rendimiento.
- Fundadora de la Comisión de Competencias de ICF.
- Formadora, mentora, y examinadora oficial de coaches en formación para ICF.
- Profesora del Instituto Internacional OlaCoach.
- Mentora y examinadora oficial de coaches para ICF.
- Practitioner en PNL (Programación Neurolingüística) por el Instituto de Potencial Humano.
- Propietaria de la marca Grafocoach®, innovador proceso que combina las metodologías del coaching y la grafología.

DATOS LOGÍSTICOS:

Fecha: Viernes 25 de enero de 2019

Duración: 1 día (8 horas)

Lugar: Hotel Gran Versalles - c/ Covarrubias, 4 (Metro Alonso Martínez). MADRID

Precio: 180 € (10% de descuento si vienes con otra persona)

CÓMO INSCRIBIRSE:

Enviando un e-mail a elena.munoz@execoach.es solicitando la inscripción.

PAGO:

Posteriormente a la inscripción se solicitará el pago del curso.

LA CAIXA

Beneficiario: EXECOACH FORMACIÓN, S.L.

Cuenta: 2100 4173 19 2200280067 IBAN: ES79 2100 4173 1922 0028 0067

Concepto del pago: "Nombre y apellido. Curso Negociación."