

AXIOLOGÍA

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

DESCRIPCIÓN GENERAL

El presente curso comprende los aspectos teóricos y prácticos necesarios para el manejo profesional de las negociaciones, en particular su aplicación en el ámbito comercial de las empresas.

Los participantes son entrenados en el desarrollo de las habilidades necesarias para diseñar estrategias de negociación. Se analiza el proceso de negociación paso a paso y se describen herramientas y técnicas útiles para afrontarlo con éxito. Se promoverá el desarrollo de criterios básicos con la ayuda de casos y ejercicios prácticos.

Los alumnos tendrán la oportunidad de poner en práctica los aspectos teóricos en los talleres de simulación que se organizarán en el transcurso del curso afianzando también las técnicas de negociación en los participantes. El curso tiene una orientación participativa y práctica.

DIRIGIDO A

Ejecutivos con mediana experiencia en posiciones de liderazgo o que aspiran a tenerla.

OBJETIVOS

Objetivo general.

- Describir el proceso de una negociación y aprender las estrategias para gestionar el desarrollo de una negociación exitosamente en el ámbito comercial.

Objetivos específicos.

- Conocer herramientas y técnicas para aplicarlas a los procesos de negociación
- Dar a conocer aspectos relacionados a la comunicación tanto verbal como no verbal en el desarrollo de la negociación
- Afianzar conceptos con el desarrollo de talleres y ejercicios.

TEMARIO

La Negociación:

- Definición
- Fundamentos
- Entorno de la Negociación
- Características del Negociador

Los 7 Elementos de la Negociación Harvard:

- Alternativas al no acuerdo
- Intereses y posiciones
- Opciones
- Criterios de legitimidad
- Compromisos
- Comunicación
- Relación

La Preparación de la Negociación

- Proceso de Negociación
- Búsqueda de Información
- Definición de Objetivos
- Argumentos
- Preparación de Estrategias y Tácticas

Desarrollo de la Negociación

- Persuasión mediante Argumentos
- Posibilidad de Objeciones y cómo refutarlas
- Observación
- Uso del Tiempo.

Las Concesiones y el Acuerdo

- Cómo lograr los acuerdos
- Recomendaciones básicas para lograrlos
- Tipos de acuerdos.

El Factor Humano en la Negociación

- Las Motivaciones y necesidades de las partes
- Lenguaje Verbal y no Verbal
- Liderazgo e Inteligencia Emocional.

Estilos Personales de Negociación

- El Bulldog
- El Zorro
- El Ciervo
- El Negociador Eficaz
- Otros estilos
- Contramedidas a los diferentes estilos de negociación.

Sustentación de los trabajos aplicativos finales

EXPOSITOR: REYNALDO PORTELLA TUESTA

Magíster en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Diplomado en Supply Chain and Logistic Management, The Ohio State University. Ingeniero Ambientalista, Universidad Nacional de Ingeniería. Cuenta con 2 años de estudio en Aplicación Práctica de la Calidad y Gestión de la Calidad Total en The Association for Overseas Technical Scholarship – Japón. Cuenta con más de 18 años de experiencia en áreas de Supply Chain, Adquisiciones, Comercio Exterior, Operaciones, Ventas, Aseguramiento de la Calidad y Medio Ambiente en empresas del rubro industrial. Se ha desempeñado en diversas posiciones siendo las últimas las de Gerente de Producción y Gerente de Adquisiciones y Comercio Exterior en empresas con facturaciones por encima de los US\$150 millones/año donde negocia las compras de aproximadamente US\$10 millones/mes. Gerente de Adquisiciones y Comercio Exterior de Amcor Flexibles Lima. Fundador y Gerente General de Masimin SRL, empresa comercializadora de bienes para la industria y minería.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍA: LUNES