

NEGOCIACIÓN

Efectiva

DOOR[™]
- TRAINING & CONSULTING -

Objetivos



Reconocer la importancia de la negociación, asumiendo la necesidad de que sea profesional, dinámica y creativa.



Incorporar y aplicar un modelo eficaz de negociación.



Practicar mis destrezas como negociador, autoevaluando fortalezas y áreas de desarrollo.



Adquirir herramientas para lograr negociaciones en beneficio mutuo.

Temario Tentativo

La negociación como estrategia de resolución de conflictos.

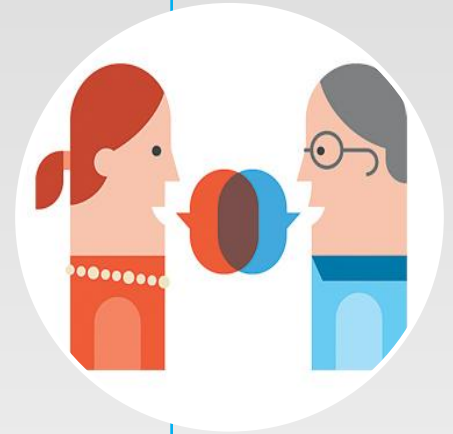
Identificando situaciones de negociación en nuestro día a día.

Analizando nuestras negociaciones:

¿Qué significa negociar efectivamente?,
¿Con quiénes negociamos en nuestro día a día?

¿Cómo las llevamos adelante?

¿Aplicamos un modelo de Negociación?
Mi estilo de Negociación.



¿Qué características deben tener los buenos negociadores?

Modelo de Harvard

de los 7 pasos + 7 elementos DOOR:

Prepararse | Intercambiar | Dar señales |

Proponer | Rearmar la Propuesta |

Ampliar y complementar Intereses | Cerrar y Acordar.



Los 7 elementos:

1. Relación,
2. Comunicación,
3. Intereses,
4. Opciones,
5. Objetividad,
6. Compromiso y
7. Alternativas.

Estrategias: cuándo y cómo utilizarlas.
Plan de Acción y Socios del Aprendizaje.

