

SEMINARIO PRESENCIAL

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN:

Modelo Harvard

09 - 21 OCT

08:45 a 12:45 hrs.



SEDE ICARE

4

Sesiones



OBJETIVOS

del Programa

Aplicar la metodología del Modelo Harvard de Negociación para generar acuerdos mutuamente satisfactorios como resultado del proceso de negociación.

Reconocer a la contraparte (proveedor o cliente, interno o externo) como un socio de negocios interdependiente. Promover y posibilitar las relaciones mutuamente favorables con socios de negocios. Identificar las situaciones que posibilitan negociar y aprovecharlas. Generar puentes de colaboración con socios de negocios mediante la aplicación de las 4 “reglas de oro”. Orientar los procesos de negociación hacia el logro de acuerdos tipo ganar – ganar.

Metodología: *Análisis de videos que plantean casos típicos de negociación. Análisis de casos de negociación planteados por los participantes. Juegos de roles grabado en video y analizado durante la capacitación. Trabajo de aplicación. Los participantes revisarán sus prácticas de negociación con sus clientes y generarán planes de acción para aplicar lo aprendido en el curso y así mejorar sus resultados.*

CONTENIDOS

del Programa

I. Negociación

- ¿Qué es negociar?
- Definiciones y conceptos
- ¿Qué, cuándo y con quién podemos

Negociar?

- El conflicto de intereses, qué es y cómo reconocerlo

II. El Modelo Harvard

- Matriz ganar – ganar: la negociación colaborativa.
- Las 4 reglas de oro y como se aplica cada una.

III. El Proceso de Negociación

- Preparación
- Apertura
- Conflicto
- Desarrollo
- Cierre
- Seguimiento

IV. Técnicas de negociación

- Manejo de tácticas que buscan ventajas injustas.
- Buenas prácticas de negociación y cómo aplicarlas.



Relator **Rodrigo Ríos**

Ingeniero, M.B.A. y Master Practitioner en PNL. Metodólogo, consultor y formador (REUF) con más de 25 años de experiencia en capacitación laboral.

Ha sido jefe de capacitación en destacadas empresas nacionales. Profesor en IFE, IPLA, UNIACC, Universidad Santo Tomás y Universidad Diego Portales. Relator de numerosos seminarios, cursos y talleres de capacitación abiertos y cerrados. Autor de los libros “Manual de Servicio y Atención al Cliente” (2004), “Manual de Capacitación Efectiva” (2010) y “Manual de Presentaciones Efectivas” (2012).

INFORMACIÓN

e inscripciones

| | |
|------------------------------|--|
| Fecha de inicio | Miércoles 09 de octubre de 2024 |
| Fecha de término | Lunes 21 de octubre de 2024 |
| Días | Lunes y Miércoles |
| Horario | 08:45 a 12:45 hrs. (Café de bienvenida 08:30 hrs.) |
| Duración | 16 horas (4 sesiones de 4 horas cada una) |
| Modalidad | Presencial |
| Lugar | Sede ICARE (Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes) |
| Valor general | \$385.000 |
| Valor Socios de ICARE | \$295.000 |
| Descuentos | 15% de descuento por 3 o más inscripciones |
| Código Sence | 12-38-0585-37 |

**+ INFO
& INSCRIPCIONES**

INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl