

JORNADA ABIERTA

Obtener el Sí en una Negociación: “Negociando ahora más que nunca”

Jueves 24 de septiembre de 2009

Presentación

Le guste o no, usted es un negociador. Todo el mundo negocia algo o con algo. Negociamos continuamente con nuestras parejas, hijos, amigos, compañeros de trabajo, jefes, proveedores, clientes, etc.

Durante esta jornada, daremos a conocer las habilidades de comunicación, a través de las diferentes etapas por las que atraviesa una negociación que le pueden otorgar un poder relevante a la hora de realizar una negociación. Los puntos clave de la negociación, los diferentes estilos a la hora de negociar, los diferentes interlocutores, etc., son conceptos fundamentales que usted debe

Objetivos:

- Conocer las diferentes etapas por la que atraviesa una negociación y los pormenores de la misma.
- Ser capaz de identificar tipos de interlocutores y saber cómo dirigirnos a ellos en el proceso de la negociación.
- Desarrollar las estrategias y tácticas más propicias a la hora de desarrollar una negociación.
- Ser consciente de tu propio estilo de negociación.

Programa

1. Las fases de toda negociación.
2. Posibles perfiles de nuestros interlocutores.
3. Desarrollo táctico de la negociación.
4. Habilidades de un buen negociador.
5. Estilos de negociación.

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

África Valldecabres

Directora General Equipo Humano

Día, Hora y Lugar

Jueves 24 de septiembre de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia