

Todos los días se realizan negociaciones y no siempre el proceso y/o los resultados son los más adecuados. ¿Cuáles son las razones, los retos más importantes y los errores más comunes? ¿Cómo mejorar para ser más eficaces y más exitosos en las negociaciones? ¿Cómo reconocer conflictos latentes o existentes y cuáles son sus fuentes? ¿Cuáles son los estilos de gestión de conflictos? ¿Cómo escoger el método adecuado de intervención?

Muchos ejecutivos tienen objetivos claros y poca metodología de negociación para alcanzarlos. La negociación no es solamente una forma sofisticada del regateo, en el cual cada quien parte de una oferta extrema, hace concesiones con reticencia y amenaza con más convicción que la otra parte en romper la negociación si se aleja demasiado de su posición.

La negociación implica transacciones entre seres humanos en donde muchas dificultades aparecen porque las personas tienen problemas de comunicación y no saben cómo manejar relaciones interpersonales. Este programa está enfocado en el desarrollo de competencias necesarias para la resolución de conflictos, con un diseño orientado en la acción, en los procesos y en los resultados.

**Dirigido a:**

Directivos en diferentes niveles de todas las áreas funcionales de la organización.



# RELACIONES CORPORATIVAS

Tel.: 809 683.4461 | info@barna.edu.do

## Metodología

### Método del caso:

Se utiliza principalmente como herramienta de formación y perfeccionamiento directivo. En esta metodología se invita al participante a profundizar en sus conocimientos, habilidades y actitudes. En el marco de un caso práctico, con datos reales, los participantes se entrenan para el análisis de problemas y la toma de decisiones prudentiales.

### Conferencias-Coloquio:

En la conferencia-coloquio se pretende que los participantes aprendan conceptos de vanguardia. En la metodología se le da gran importancia a la participación y experiencias de las personas, con el fin de enriquecer el marco conceptual propuesto.

### Role-play:

El objetivo principal del aprendizaje mediante el role-play, consiste en que el participante viva de primera mano una situación a la que se podría enfrentar, se obligue a ponerse él los "zapatos del otro" y aplique conceptos previamente aprendidos. Durante esta metodología se recibe retroalimentación inmediata gracias a la observación activa del profesor.

## Sesiones y Objetivos

### FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN:

- Principios fundamentales de negociación.
- El método Harvard de Negociación. Negociación colaborativa y desarrollo de la relación de largo plazo.
- Entender y vivenciar la fase crítica de la negociación: la preparación.
- Cierre de acuerdos ganar-ganar.
- El mejor acuerdo negociable.
- Negociaciones grupales.

### ESTILO NEGOCIADOR E INFLUENCIA:

- Conocer su propio estilo de negociador. Fortalezas y debilidades para negociar.
- Entender las trabas de nuestra mente y sus influencias a la hora de la negociación.
- La maquinaria de nuestra mente y la del otro negociador ¿cómo funciona?
- Transformar el paradigma del poder.
- Los elementos de una comunicación efectiva en la negociación.
- Negociar con gente difícil sin romper la relación.