

Capacitación: COMO MEJORAR SU HABILIDAD NEGOCIADORA



Consejo Profesional
de Ciencias Económicas
de Córdoba



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

COMO MEJORAR SU HABILIDAD NEGOCIADORA

Viernes 6 y sábado 7 de septiembre
(viernes de 17 a 21hs / sábado de 9 a 13hs)

Lugar de realización: IAEF MAIPU 51 PISO 5, OF 7.

SILVANA MARIA CERINI

Abogada, UBA. Posgrado en Negociación, UCA. The Program on Negotiation at Harvard Law School- Program on Negotiation for Senior Executives and Dealing with Difficult People Cambridge/Boston EEUU. Profesora de Negociación en los Postgrados de Marketing, Recursos Humanos, Negociación, Desarrollo Gerencial, Negocios Internacionales de la UCA. Profesora de Negociación en la Fundación Bank Boston.

CONFLICTO

- Conflicto. Elementos del conflicto : Tiempo/ Información / Poder
- Conductas frente al conflicto
- Ciclo Percepción-Interpretación-Emoción-Acción.

NEGOCIACION

- Principios de la Negociación. Clases de Negociadores
- Comportamientos y estilos de negociación.
- Negociación estratégica: Adversarial vs Cooperativa
- Personas. Intereses. Opciones. Criterios objetivos
- Posición vs. Interés. Proceso de identificación de intereses.
- Glosario del Negociador
- El Poder del Negociador
- El poder de las actitudes y posturas corporales. El poder del tono de voz empleado. El poder de lo formal e informal.
- El poder de la vestimenta. El poder de escuchar para entender y comprender. El poder de las posiciones interpersonales dentro de su lugar de trabajo. El poder de organizar equipos dinámicos y equilibrados. El poder de la actitud negociadora en escenarios hostiles. El Poder de la Estrategia. Exhibición del video "El Poder de la Negociación" de autoría de la profesora Silvana Cerini
- Mesas de Negociación defensivas vs Mesas de Negociación favorables.
- Tácticas y actitudes negociadoras para abordar escenarios hostiles en la negociación.
- Estrategia de Persuasión, acción clave en la negociación. El arte de preguntar.
- Planificación de una negociación
- La Agenda del Negociador. Análisis. Planificación. Preparación
- Creación de Valor en la Negociación
- Precio y relación comercial
- La negociación externa. Exhibición de un video sobre un caso de negociación externa, correspondiente a nuestra cultura negociadora de autoría de la profesora Silvana Cerini
- La prevención de conflictos dentro de la empresa: El uso de la palabra "no". El No Positivo. Negociaciones con personas que responden a estilos duros. Sostener conversaciones productivas en temas difíciles de abordar. Exhibición de un caso de negociación interna explicando el uso del "No Positivo"

Aranceles: Matriculados y socios: \$540 / No Matriculados No Socios \$740

Informes e
inscripciones:

CPCE- Capacitación - Gerencia de Asuntos Institucionales
(0351) 4688300 (int 80/23/21)
cursos@cpcecba.org.ar

Av. Maipú 51, Piso 5º - Oficina 7
X5000IBA Córdoba, Argentina
Tel/Fax: 0351- 5684100 / 0351- 5684101
iaefcordoba@iaef.org.ar