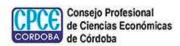


Capacitación: COMO MEJORAR SU HABILIDAD NEGOCIADORA





COMO MEJORAR SU HABILIDAD NEGOCIADORA

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

Lugar de realizacion: 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. Maipu 51, Piso 5" - Oficina 7 X5000IBA Córdoba, Argentina Tel /Fax. 0351-5684100 / 0351-5684101 iaefcordoba@iaef.org.ar