

# La Estrategia de Negociación: Ganar - Ganar

FORMACION PROFESIONAL

INSCRIPCIONES E INFORMES :

[clientes@rhworld.com.mx](mailto:clientes@rhworld.com.mx)

Tel: (55) 5638 0754

[www.rhworld.com.mx](http://www.rhworld.com.mx)

## Dirigido a:

Directivos, Gerentes, Jefes, Supervisores, Coordinadores y personal que requiere interactuar y negociar con otras personas a fin de obtener los mejores resultados para la organización.

## Objetivo:

Reconocer la importancia de aumentar las habilidades de comunicación, incluyendo la escucha activa, para descubrir las verdaderas necesidades de las situaciones de Negociación, resolviendo conflictos que aparecen durante esta, de modo que se mantenga la relación entre las partes involucradas. Planificando y usando tácticas para lograr resultados ganar – ganar para todos los involucrados.

**Duración:** 2 días (16 horas)

**Horario:** 09:00 a 18:00 hrs.

## Incluye:

- Manual de Contenidos del Curso
- Constancia de Participación con Valor Curricular
- Constancia de Habilidades Laborales DC-3 STPS

## INSCRIPCIONES E INFORMES :

[www.rhworld.com.mx](http://www.rhworld.com.mx)

Email: [clientes@rhworld.com.mx](mailto:clientes@rhworld.com.mx)

Tel: (55) 5638 0754

## CONTENIDO DEL CURSO

- Quién debe negociar?
- Evaluación del estatus actual del participante
- Situaciones en las que hay que negociar
- Logrando acuerdos
- Manejando conflictos
- Cerrando tratos
- ¿Quién tiene el control?:
- Reaccionar vs Responder
- Modelos de negociación:
- Yo Pierdo - Tu Pierdes
- Yo Gano - Tu Pierdes
- Yo Pierdo - Tu Ganas
- Yo Gano - Tu Ganas: la Negociación Efectiva
- Características de un Negociador:
- Actitud
- Comunicación
- Conocimiento
- Plan de mejora personal