

## Negociar para ganar

**Fecha:** 9 y 16 de febrero de 2022 (Miércoles).

**Horario:** De 09.00 a 14.00 y de 15.30 a 18.30 horas

**Duración:** 16 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



**INSCRIPCIÓN**

### Introducción

Este programa enseña a negociar con confianza, de una manera profesional y competente. El participante se enfrenta a diferentes situaciones a medida que descubre e interioriza los fundamentos y las técnicas de negociación aplicables a cada caso.

### Objetivo

Dotar de visión, las técnicas y las competencias necesarias para preparar y desarrollar una negociación de manera profesional.

### Programa

#### Parte 1: PRINCIPIOS DE NEGOCIACION Y PERSUASION

- La negociación en entornos industriales y otros sectores.
- ¿Qué tiene un buen negociador que no tengo yo?
- La identificación de objetivos de negociación.
- Ganar – Ganar vs. Ganar - Perder
- Definición de límites y escenarios de la negociación
- Elección de estrategias y tácticas
- La matriz colaboración – competición: GANO – GANAS // GANO – PIERDES
- Principios de influencia: Sesgos mentales, atajos y errores cognitivos.
- 5 máximas iniciales a aplicar en toda negociación

#### Parte 2: ESTABLECIENDO LÍMITES; JERARQUÍA, AUTORIDAD Y PODER

- La negociación vista desde la óptica del “Equipo de Compras” o “Equipo de Ventas”.
- Desempeño de roles: negociación particular o en equipo.
- 4 claves: dominancia / combatividad/ sumisión/ tolerancia a la frustración
- La sabiduría del “psicópata”

## Parte 3: COMPORTAMIENTO NO VERBAL PARA NEGOCIADORES

El lenguaje corporal manifiesta deseos, frustraciones, anhelos y sentimientos ocultos no declarados. Para un buen negociador el cuerpo es un arma capaz de comunicar afiliación o rechazo, a través de potentes mecanismos persuasivos. Este módulo desvela las claves para mejorar un lenguaje subconsciente capaz de alterar o mejorar el curso de un acuerdo,

- Efectos de las poses de poder.
- Vías expresivas del comportamiento no verbal y aplicación a la negociación.
- Interpretando al otro: gestos, posturas y reacciones.
- Herramientas generadoras de tensión o distensión y aplicación.

## Parte 4: ROLE PLAY – CASO BRICOS – POWER ELECTRIC

## Parte 5 : PLAN DE ACCIÓN FINAL

## Ponente



**Javier Moreno.-** Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER. Consultores de Marketing.

## Otros datos relevantes

### Precio

390 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

## **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## **Información**

Amaia Etxeberria - 943 000293

[formacion@camaragipuzkoa.com](mailto:formacion@camaragipuzkoa.com)