

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN y COMUNICACIÓN

- 8 horas: 2 sesiones de 4 horas (09:30 - 13:30 horas)
- Formación por videoconferencia en directo.
- Presencial (Formador / Participantes)

Con ejercicios prácticos de pensar, actuar, asimilar



23 y 25 / Enero / 2024



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN y COMUNICACIÓN

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Saber negociar y comunicar de un modo eficaz con las personas.
- Desarrollar la empatía y asertividad para negociar adecuadamente.
- Dar respuesta adecuada a las objeciones y mantener tranquilidad.
- Formular peticiones y propuestas de forma eficaz.
- Detectar necesidades para saber llegar a acuerdos.
- Conocer comportamientos no adecuados y saberlos tratar con precisión.
- Saber ganarse la confianza de la otra parte.

METODOLOGÍA

- ➔ Acción formativa virtual práctica, útil, concreta, dinámica y participativa.
- ➔ Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de conceptos claros y a su utilidad y aplicación inmediata en el entorno de trabajo.
- ➔ *"Improving on the job"*: **Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.**



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN y COMUNICACIÓN

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. COMUNICARSE y NEGOCIAR DE UN MODO EFICAZ

- Conseguir objetivos compartidos y beneficiosos
- Evitar la suma cero: Una parte gana, otra pierde
- Desarrollar actitudes de empatía y asertividad

2. SABER PREGUNTAR y ESCUCHAR ADECUADAMENTE

- Escuchar para preguntar vs. Escuchar para contestar
- Usar la empatía y asertividad
- Preguntar, escuchar y mostrar interés
- Cómo generar confianza escuchando

3. CÓMO SER ASERTIVO PARA COMUNICARSE MEJOR

- Cómo definimos la asertividad
- Beneficios para solucionar posibles conflictos
- Diferencias con la pasividad, agresividad y manipulación

4. RELACIONES CONSTRUCTIVAS A LARGO PLAZO

- Cómo saber mantener relaciones constructivas
- Planteamientos de colaboración
- Negociación constante: Acuerdos ganar-ganar

5. COMPORTAMIENTOS y COMUNICACIÓN ADECUADA

- Aclarar desde el inicio las causas del posible problema
- Saber preguntar y escuchar
- Separar hechos de las opiniones subjetivas

6. BÁSICO PARA UNA COMUNICACIÓN SOSTENIBLE

- Buscar soluciones vs. Ver problemas
- Desarrollar autocontrol y empatía
- Conocer las personas, sus intereses y necesidades reales
- Credibilidad en nuestras acciones

7. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



Información e Inscripciones

INFORMACIÓN

- ➔ Dirigidos a: Directores de departamento, jefes de equipos, responsables de proyectos, personal técnico, administrativo y de staff.
- ➔ Fechas y horarios: 23 y 25 Enero 2024 / 09:30 - 13:30 h. (2 sesiones de 4 horas)
- ➔ Formato: Formación por aula virtual - videoconferencia en directo (*Formador / Participantes*)
- ➔ Precio de inscripción: 410 € (Incluye: participación en la formación, ejercicios prácticos, autoevaluación final, documentación y certificado de participación). 10% de descuento en la inscripción de otra persona y sucesivas en la misma convocatoria.
- ➔ Forma de pago: Deberá efectuarse mediante transferencia bancaria al nº CC: 2100-4430-12-1300479679; IBAN ES29-2100-4430-1213-0047-9679; SWIFT ID/BIC: CAIXESBBXXX, indicando el nombre de la acción formativa.

INSCRIPCIONES

- ➔ La reserva de plaza se hará por orden de llegada de las inscripciones realizadas a través del formulario de inscripción de la web.
- ➔ En caso de que la persona inscrita no pueda participar, existe la opción de participación de otro participante, facilitando los datos del mismo. Si no fuera posible, deberá comunicarlo al menos 2 días antes del inicio de la formación.
- ➔ Por posibles cambios o situaciones puntuales, Incrementis se reserva el derecho de modificar las fechas, horarios establecidos o bien cancelar y/o aplazar la formación, con una comunicación previa de 2 días a la fecha de la formación.

Formación In-company: Si deseas realizar esta formación a un grupo dentro de la empresa y diseñado a su medida, no dudes de solicitar una propuesta. Para cualquier otra formación referente a nuestra especialidad sobre rendimiento, liderazgo, eficacia, logro, compromiso, etc. adaptado a tus necesidades, consulta en nuestra web:

www.incrementis.es/formacion-in-company



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN y COMUNICACIÓN



SABER LLEGAR
A ACUERDOS