

Taller

NEGOCIACIÓN EXPRESS

Comprender los aspectos claves para negociar y cerrar acuerdos.

El Objetivo del taller Negociación Express, consiste en brindar los fundamentos principales de esta temática, de una forma fácil y práctica, en la que se encontrarán combinadas las técnicas y herramientas más actuales usadas por los expertos en la materia. Esto con la finalidad formar y actualizar los conocimientos en los aspectos más críticos para la aplicación de la competencia.

A quién va dirigido

Gerentes, coordinadores y supervisores de las áreas comerciales, ventas y compras. Así como también a emprendedores, dueños de empresa que negocian con proveedores y directivos que manejen personal y requieran negociar permanentemente.

Contenidos

- ¿Qué es negociar?
- Los 4 tipos de negociación
- Preparar la negociación
- Planear una estrategia negociadora
- Construir un MAP
- Construir acuerdos con flexibilidad
- La visión de la negociación según Margaret Neale
- Importancia de lo emocional en las negociaciones según Bax Bazerman
- Palabras que acercan los acuerdos según Robert Cialdini
- Las 6 recomendaciones en las negociaciones
- Negociaciones famosas con aprendizaje



Inversión: RD\$ 4,550 por participante.
La inversión incluye material de apoyo, certificado de asistencia y refrigerio.

Duración: 6 horas

Fecha: Martes 14 de junio de 2016

Horario: 2:00 pm a 8:00 pm

Lugar: Av. Gustavo Mejía Ricart c/c Federico Geraldino. Torre Jenika. Piso 3. Oficina 304. Piantini, Santo Domingo.