

MARKETDATA

A C A D E M Y

EDUCACIÓN RELEVANTE



UNIVERSIDAD AUSTRAL

EL ARTE DE NEGOCIAR



FECHAS:

JUNIO 1, 2 Y 3



HORARIO:

08:30 A 18 HORAS



100 % PRÁCTICO

CASOS, CONFERENCIAS,
TESTS



DIRECCIÓN:

AVDA. BRASILIA 764, 6TO. PISO

EDIFICIO INVESTOR

UN CURSO DIRIGIDO A EJECUTIVOS

que ejerzan un rol en la toma de decisiones y estén interesados en optimizar sus habilidades de negociación

TAKE AWAY

1

Autodiagnóstico sobre tu estilo de negociación.

2

Conocimiento de tus fortalezas y debilidades al momento de encarar una negociación.

3

Guía de preparación para negociar dentro de un proceso que te asegure eficacia.

4

Feedback personal y grupal sobre tu estilo de negociación como herramienta de mejora personal.

CONTENIDO:

DÍA 1 ADN DEL NEGOCIADOR

- Modelo y principios de una negociación eficaz
- Negociar: Sentido común vs. Método y Hoja de Ruta
- Más allá del Win Win

DÍA 2 AUTODIAGNÓSTICO ¿TE ANIMÁS?

- Descubrí tu estilo: ¿Cómo soy negociando?
- Creatividad al momento de negociar
- Body language: ¿Qué digo cuando no digo?
- Cadena de valor: Negociación y Ética
- Emociones en juego: ¿Aliadas o enemigas?

DÍA 3 ¿IA NEGOCIAR SE HA DICHO!

- Tensión: Competir vs. Cooperar
- Team Building para negociar
- Acelerador de aprendizaje
- Feedback como herramienta de mejora

OBJETIVOS:

- Desarrollar estrategias, habilidades y herramientas para negociar con eficacia en situaciones colaborativas y competitivas.
- Comprender el proceso de negociación, conocer el propio estilo y optimizarlo.

PROFESOR

Alejandro Zamprile
Master en Dirección de Empresas,
IAE Business School

