



## Taller: “La Negociación de Alto Impacto”

### Objetivo y Alcance

El objetivo principal de este taller es capacitar a los/as participantes en las técnicas para manejar en forma efectiva la negociación, que garantizan un desempeño eficaz en su posición dentro de la empresa y en su interacción con los clientes. El taller presenta una metodología y un sistema que abarca las principales técnicas para mediar las diferencias en intereses que naturalmente surgen en toda interacción con personas. La necesidad de negociación surge todos los días en las organizaciones.

En el taller se presentan los tipos básicos de negociación y las actitudes relacionadas con cada una. Igualmente, se analizan los niveles de diferencias que naturalmente surgen en las organizaciones y en la relación con el cliente. Por su parte, se evalúa una matriz de personalidades y cómo se relacionan entre sí, así como herramientas efectivas para mejorar la armonía en la interacción entre los diferentes estilos personales. La negociación es una parte integral para llegar a acuerdos efectivos entre las partes, el papel que juega cada individuo en el proceso y la necesidad de involucrar a terceras partes mediadoras en el proceso; se imparte, a su vez el modelo de negociación.

Muchas situaciones de negociación requieren un proceso de diagnóstico, evaluación de estilos personales y ejecución de la negociación para reducir, eliminar o prevenir las diferencias.

A manera de que los/as participantes asimilen mejor los conceptos de negociación se lleva a cabo una dinámica en grupo por medio de la cual los/as participantes aprenden en la práctica. La mejor forma de aprender y asimilar es haciendo en lugar de sólo escuchando, por lo cual la dinámica permite aplicar las herramientas en una modalidad de simulador, optimizando la asimilación de los conceptos impartidos.

Al final del taller, los/as participantes están facultados para identificar diferencias e intereses que surgen, aprender las diferentes personalidades involucradas y aplicar técnicas de conciliación y negociación para obtener un desenlace favorable para las partes a manera de permitir que los procesos del negocio fluyan y generen valor para la organización y para el cliente.



## Duración

La duración del taller es de ocho horas divididas en dos sesiones de cuatro horas cada una en días diferentes.

## Descripción del Taller

Se presentan los siguientes temas:

1. Las múltiples actitudes en una negociación
2. Cuantificando las diferencias y su impacto
3. Los niveles de diferencias dentro de la organización
4. Los niveles de conflicto que surgen con el cliente
5. Conflicto intragrupos
6. Conflicto intergrupos
7. Estilos personales en la negociación
8. Tipos de negociación
9. Dinámica práctica

## Dinámica del Taller

El taller se conduce de una manera interactiva. En éste se proyecta una presentación con las técnicas y herramientas efectivas. El expositor interactúa continuamente con los/as asistentes a manera de hacer más dinámico y ligero el taller.



## Requerimientos para el Taller

Los siguientes elementos se requieren para hacer efectivo el taller:

- Auditorio o foro para alojar a los/as participantes
- Pantalla y cañón para proyectar la presentación
- Micrófono de solapa inalámbrico para el expositor para permitir su desplazamiento a lo largo del escenario