

Seminario Negociación

Oferta de valor:

Para toda empresa resulta vital fortalecer la capacidad de negociación en sus ejecutivos, el cómo generar empatía en toda negociación, que le permita acertar en el cuándo negociar y qué es lo importante al negociar. Nuestro Seminario-Taller, más que la técnica o la habilidad para negociar, busca que el ejecutivo desarrolle su capacidad para identificar fortalezas y debilidades, y con base en ello diseñar la estrategia correcta a implementar.

Objetivos:

- Entender la negociación como parte del pensamiento estratégico del ejecutivo y no como un simple concepto de técnica o habilidad
- Brindar herramientas para orientar a los participantes hacia soluciones en donde logren acuerdos constructivos, duraderos y rentables, que consoliden una cultura empresarial en la búsqueda de los objetivos macro de la compañía
- Evolucionar de negociantes a negociadores
- Comprender los diferentes escenarios del concepto negociación en las empresas:
 - ✓ La negociación cliente interno (equipos de trabajo)
 - ✓ La negociación cliente externo (la compra / la venta)
 - ✓ La negociación corporativa (alianzas estratégicas o negociaciones con el canal de distribución)
 - ✓ Las negociaciones laborales (pactos o convenciones colectivas)
- Construir su propio modelo de negociación a partir de las características propias de su mercado y su recurso humano

Dirigido a:

Gerentes, jefes de área, líderes de equipos y sus correspondientes equipos en las diferentes unidades estratégicas de la empresa.

Metodología:

Programa de formación acompañado de ejercicios prácticos y talleres vivenciales dinámicos y dialécticos que permitan la perfecta comprensión de los contenidos con ayudas audiovisuales.

Duración: 12 horas

Contenido

Del negociante al negociador

- ¿Qué es negociar?
- Los 4 escenarios en que toda empresa negocia.
- Estilos de negociadores.
- Los errores más comunes en la negociación.
- Sitio y momento para negociar.
- El conflicto: un producto de los procesos que no crean valor.
- Competencias del negociador con pensamiento estratégico: PNL-Inteligencia emocional-coaching.

El modelo JcT

- Cómo se construye un modelo.
- La estructura básica de un modelo.
- Los denominadores comunes a todo modelo.
- Los 4 factores presentes en toda negociación.
- La elasticidad del Modelo JcT.
- La estrategia: PP&C
- La metodología: PACC
- La posición de privilegio.
- Las consecuencias: la estrategia para identificar lo negociable y lo no negociable.

Habilidades y técnicas de negociación

- Parámetros básicos de la negociación
- Las 7 hipótesis fundamentales en la negociación.
- La venta consultiva-el marketing relaciona y la negociación
- El cierre el resultado de una estrategia bien diseñada y una metodología bien implementada.
- La comunicación asertiva.
- La postventa en la negociación

TALLER:

- Toma de conciencia

Conferencista:

Julio César Torres

Economista. Especialización en Mercadeo con énfasis en Marketing Relacional (CRM). Estudios de Alta Gerencia y Filosofía y Letras. Creador del Modelo de Negociación JcT. Se ha desempeñado como Negociador en Jefe de proyectos internacionales: Revista Cambio 16 en Madrid España. Negociador para la

compra de empresas en Miami y Argentina. Gerente General de la revista Cambio 16 en Colombia. Gerente de Mercadeo del Grupo Zinder para Colombia y Miami. Presidente y socio de Atocha editores e impresores. Director de la Revista Internacional Placer. Actualmente, Director General del Grupo THEO Soluciones en Gerencia & Mercadeo.

Certificación: Se otorgará certificado al participante que asista a la totalidad del programa.

Inversión: \$235.000* pesos

* Incluye refrigerios y material en cd

Fecha de inicio: 8 y 9 de septiembre de 2010

Horario: Miércoles de 4:00 p.m. a 8:00 p.m. y jueves de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Lugar: Salón Alejandro Rankin 4to piso, Edificio Cámara de Comercio de San Andrés Avenida Francisco Newball.

Descuentos

- Para empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de San Andrés 20%
- Para grupos (3 ó más participantes por empresa) 15%
- Para empresas matriculadas a la Cámara de Comercio de San Andrés 10%
- Por pago 10 días calendario antes del inicio del programa 5%

Los descuentos no son acumulables entre sí.

Formas de pago

- Carta de compromiso de la empresa
- Sede Cámara de Comercio de San Andrés
- Cuenta corriente Bancolombia No. 53017164062
- Cuenta de ahorros Banco Caja Social No. 24018178481 a nombre de la Cámara de Comercio de San Andrés
- Tarjetas de crédito, débito o efectivo

Enviar recibo o consignación al fax 5123929 indicando el nombre del programa, nombre del inscrito o empresa y Nit. ó cédula.

Las cancelaciones de inscripciones y devoluciones de dinero se aceptarán hasta tres días antes del inicio del seminario.

La Cámara de Comercio de San Andrés y la Cámara de Comercio de Bogotá se reservan el derecho de realizar cambios en los docentes y/o lugares programados por motivos de fuerza mayor, garantizando que se cumpla con las condiciones de la oferta.



PBX. 5124796 - 5123987
PBX BOGOTÁ (1) 3817000
LINEA NACIONAL 018000117010 www.camarasai.org