

Curso de Negociación

DESARROLLO HUMANO
Y DE NEGOCIOS

www.dhyne.com



¿Quiénes somos?

- Expertos en Cursos de Capacitación y Coaching para Empresas con 27 años. Con 12 Centros de Capacitación a tu disposición. Dedicada a la investigación de 5 ciencias: 1. Psicología Humana. 2. Sociología Humana. 3. Antropología Humana. 4. Biología Humana. 5. Etología Humana.
- Expertos en Habilidades Blandas y Duras: Negocios. Ventas. Liderazgo. Trabajo en Equipo.
- Expertos en Motivación, Autoestima y Desarrollo Personal de Empleados, Estudiantes y Familias.
- Certificación en Coaching para el Alto Desarrollo Empresarial.
- Certificación por parte de la S.T.P.S. con registro GORC – 641104 – 7W6 – 0005 de Cursos de Capacitación Empresarial





Objetivo

“Aplicar procesos y estrategias de negociación adaptados a las distintas personalidades, utilizando la inteligencia emocional para gestionar fortalezas, debilidades y emociones, y así lograr acuerdos efectivos y sostenibles.”

Programa

- ➔ Fundamentos de la Negociación
- ➔ Negociar según la Personalidad
- ➔ Preparación Estratégica
- ➔ Estrategias Emocionales en la Negociación
- ➔ Comunicación, Cierre y Seguimiento
- ➔ Coaching de Equipos vs Objetivos





Fundamentos de la Negociación

- Concepto y objetivos de la negociación
- Tipos de negociación:
 - Distributiva vs. integrativa
 - Competitiva vs. colaborativa
- Estilos de negociación
- Errores comunes del negociador
- Introducción a la negociación basada en personas



Negociar según la Personalidad

- Adaptar la estrategia de negociación según distintos perfiles de personalidad.
- Introducción a los perfiles de personalidad
- (Modelo DISC o similar, adaptable)



Preparación Estratégica

- Importancia de la preparación
- Definición de objetivos y límites
- BATNA / MAAN
- Intereses vs. posiciones
- ZOPA
- Análisis de la contraparte
(objetivos, poder,
personalidad)

Estrategias Emocionales en la Negociación

- Cómo influyen las emociones en las negociaciones
- Emoción vs. razón en la toma de decisiones
- Emociones comunes en negociación
- Técnicas de autocontrol
- Manejo del estrés y la presión
- Cómo evitar reacciones impulsivas
- Lenguaje verbal y no verbal
- Detección de emociones ocultas
- Emociones como herramienta estratégica
- Negociación en situaciones sensibles





Coaching de Equipos vs Objetivos

Propósito compartido

Rol claro del RP

Responsabilidad visible

Qué no está funcionando

Enfoque en soluciones

Ritmo de seguimiento

Gestión de conflictos funcional

Alineación entre áreas

Aprendizaje en tiempo real

10 Cierre con valor

Propuesta Comercial:

*El curso se imparte en 4 horas

*Lunes a Viernes de las 09:00 a.m. a las 18:00 p.m. y Sábados de las 09:00 a.m. a las 14:00 p.m. en cualquiera de nuestras 12 instalaciones.

*Lunes a Domingo de las 09:00 a.m. a las 20:00 p.m. en tus instalaciones.

*Inversión por participante = \$ 1979.00 + IVA = \$ 2,295.64

Esta cantidad debe ser depositada en una sola exhibición por transferencia electrónica.

*Enviar constancia fiscal para efectos de generarte tu factura en caso de que lo requieras.

*Enviar el nombre completo de los participantes para sus diplomas.

PAQUETES EMPRESARIALES

PAQUETE 1

De 10 a 19
participantes

25%
de descuento

PAQUETE 2

De 20 a 29
participantes

35%
de descuento

PAQUETE 3

De 30 participantes
en adelante

50%
de descuento

Ofrecemos:

- * Reconocimiento para el participante.
- * Kit de desarrollo Personal para cada participante.

Contáctanos



3338127766. 3338034527. 33288607886



WhatsApp. 3313366625



<https://dhyne.com>



<https://www.youtube.com/@cursosparaempresas>



<https://www.facebook.com/capacitacionesparaempresasguadalajara/>



<https://www.facebook.com/consultoriadenegociosguadalajara/>



<https://www.instagram.com/cursosdhyne>



cursos@dhyne.com



"El conocimiento tiene que ser mejor
que la intuición."

Peter Drucker