



EL GRAN NEGOCIADOR

Conoce a tu adversario y tu negociación será la esperada

¿Por qué no negocio bien si yo lo tengo tan claro?

¿Qué le pasa al del enfrente? ¿Hablo en otro idioma? ¿Por qué no me entiende?

¿Por qué me altero tanto al negociar?

¿Qué está pasando? No le entiendo

Taller online en directo

13 y 14 de abril 2021

La Cámara de Madrid organizan este taller para aprender a conocer cuál es la personalidad de tu interlocutor utilizando las herramientas adecuadas para empatizar con él y negociar inteligentemente

Duración:

Taller práctico de 6 horas

Fechas y horario:

13 y 14 de abril de 2021
9:00-12:00h
6 horas

Lugar de celebración:

Taller online con plataforma zoom

Plazas:

25 participantes

Matrícula de la jornada:

- No Socio: 100€
- Socio Club: Consúltenos su descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo clubcamara@camaramadrid.es o en la web www.camaramadrid.es

Más información:

Rosa Peña

rosa.pena@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 35 00/36 98

Objetivos de la Jornada:

Al finalizar el taller los participantes

- ✓ Podrán sentir en su piel a la hora de realizar las negociaciones, la siguiente frase: "No es más listo el que más sabe, sino el que más entiende lo que sabe"
- ✓ Habrán aprendido no solo las técnicas de negociación, sino conocimiento del ser humano, que en definitiva es lo que diferencia a los buenos y a los excelentes negociadores de los que no lo son
- ✓ Adquirir conocimientos básicos de comunicación y lenguaje no verbal para la identificación de los temperamentos
- ✓ Adquirir técnicas de negociación

Programa:

1.-NEGOCIACIÓN

- Definición
- Estrategias de negociación
- Estilos de negociación
 - Método Harvard

2.-FASES DE UNA NEGOCIACIÓN

- Fase I
 - Recogida de la información
 - Necesidades
 - MAPAN
 - Planificación
- Fase II: interacción
- Fase III: Cierre

3.-LENGUAJE NO VERBAL (LNV)

- Importancia de la comunicación no verbal en una negociación: ¿para qué?
- Elementos útiles de LNV para negociar
 - Planos de cabeza

4.-COMUNICACIÓN NO VERBAL (CNV) Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

- Temperamentos
- Qué son y para que se utilizan
- Identificación de los ítems de cada temperamento
- PNL y temperamentos

EL GRAN NEGOCIADOR:

Conoce a tu adversario y tu negociación será la esperada

TRÁMITE PARA LA FORMALIZACIÓN DE SU INSCRIPCIÓN

Plazas, inscripciones y devoluciones: La preinscripción o reserva de plaza se efectuará tras rellenar el formulario del anterior enlace web.

Si después de realizar el pago se solicita la baja del taller, se detraerán 20€ en concepto de gastos de gestión al realizar la devolución de la matrícula.

Confirmación de inscripciones: si no recibe confirmación de preinscripción por favor contacte con Rosa Peña Pérez Tlf: 91 538 36 98 /35 00, correo electrónico: rosa.pena@camaramadrid.es