



Negociar con éxito



Lograr acuerdos donde todas las partes salgan beneficiadas en una relación Ganar-Ganar creando relaciones permanentes.

Sobre nosotros



Damos respuesta a las necesidades de **CONSULTORÍA en FORMACIÓN, DESARROLLO PROFESIONAL y DESARROLLO de NEGOCIO**, aplicando herramientas innovadoras que aseguren la **creación de valor sostenible**, bajo el **compromiso** diferenciador de la **calidad y la excelencia** con los mejores profesionales en cada disciplina y según requerimientos.



Programas desarrollo de habilidades

Metodología, Técnicas y Herramientas



- Acciones eminentemente prácticas e interactivas. **“HACIENDO SE APRENDE”**



-**Aplicación de herramientas:** cuestionarios, estudio del caso, business game, serious game, role play, visualización, ejercicios de experimentación personal y en grupos, metáfora, cuenta cuentos, etc.

-**Aplicación de disciplinas de:** coaching, inteligencia emocional, comunicación integral, mentoring, nuevas tendencias en excelencia empresarial, etc.

- **Diseño de** planes de acción y seguimiento **de su desarrollo.**

Objetivos

- Entender todos los parámetros que influyen en la comunicación ante los interlocutores de una negociación.
- Manejar conceptos y técnicas para lograr una comunicación excelente en la negociación.
- Conocer y aplicar técnicas de negociación y adaptarse al perfil de la parte contraria y durante todo el proceso para llegar a cerrar un acuerdo con éxito.
- Aplicar en el día a día lo aprendido en el proceso
- de mejora continua.



Desarrollo de competencias

Familia de competencias

Gestión de uno mismo:

- Adaptabilidad
- Auto-confianza

Familia de competencias

Motivación de uno mismo:

- Auto-control
- Optimismo
- Iniciativa

Familia de competencias

Comprensión Social:

- Empatía.
- Valoración adecuada de los otros

Familia de competencias

Habilidades Sociales:

- Influencia
- Liderazgo
- Orientación al cliente interno y externo
- Negociación
- Desarrollo de relaciones
- Colaboración y Networking



1.- Identificación de perfiles de interlocutores de la negociación:

- Tipos de perfiles.
- Identificación de perfiles y cómo tratarlos.

2.- Lenguaje no verbal y proxémica.

3.- Habilidades y competencias para una comunicación excelente en la negociación:

- Escucha activa.
- Preguntas poderosas.
- Empatía
- Asertividad.



4.- Introducción a la negociación y relaciones sostenibles

5.- Tipos de negociadores

6- Metodología para preparar una negociación.

7- Estrategias de negociación.

8- Negociación de conflictos inter-personales

9- Cualidades de un buen negociador.

10- Reflexión y autoanálisis para mejorar. Casos prácticos



Propuesta



TARIFA

- El programa formativo es 100% bonificable por la Fundación Tripartita.

TAMAÑOS DE LOS GRUPOS

- Grupos reducidos min. 8 y max. 15 participantes.

DURACIÓN

- 16 a 24 horas presenciales.

INCLUYE

- Cuestionarios y material para diagnosis previas a acciones formativas.
- Carpeta con material de trabajo.
- Seguimiento y acompañamiento de los participantes durante el desarrollo del programa e implementación plan de acción.





Calle Salvia, 5.
28232 Las Rozas (Madrid)

e-mail: info@abaslink.com
Teléfono: 91 636 58 54

Consulte nuestra web:
www.abaslink.com

¡POSICIÓNATE EN EL MAÑANA!