
24_252 Dominando el arte de la negociación. (15 horas)

Del 03 al 17 de diciembre de 2024. Martes de 15:30 a 20:30 h

OBJETIVOS

Este seminario intensivo está diseñado para dotar a profesionales y empresas de estrategias avanzadas y efectivas en negociación, centradas en maximizar el valor y asegurar acuerdos mutuamente beneficiosos. Mediante un enfoque integrado de teoría avanzada y ejercicios prácticos, los participantes desarrollarán habilidades cruciales para manejar negociaciones complejas en un entorno global, mejorar su comunicación, y dominar técnicas de influencia y persuasión para sobresalir en situaciones de alta exigencia.

DIRIGIDO A

- **Empresarios y Directivos:** Ideal para aquellos que quieren maximizar el valor en sus acuerdos comerciales y liderar con confianza.
- **Equipos de Ventas:** Diseñado para vendedores que aspiran a cerrar tratos más grandes y con mejores términos.
- **Profesionales de Compras:** Perfecto para quienes desean optimizar condiciones de contratación y mejorar las estrategias de compra.
- **Emprendedores:** Esencial para aquellos que necesitan asegurar recursos vitales y establecer acuerdos sólidos para sus startups.
- **Estudiantes de Negocios y Jóvenes Profesionales:** Una oportunidad para añadir habilidades de negociación de alto nivel a su repertorio profesional

PROGRAMA

1: Fundamentos de la Negociación.

- Introducción a la negociación: Principios y psicología básica.
- Estilos y estrategias de negociación: Identificar y adaptarse a diferentes enfoques.
- Taller interactivo: Simulaciones de negociación en pequeños grupos.
- Análisis de casos reales: Aprendizajes clave y estrategias aplicadas.



2: Técnicas Avanzadas de Negociación.

- Tácticas de persuasión y influencia: Cómo modificar el curso de una negociación.
- Negociación intercultural: Cómo negociar con éxito a través de culturas.
- Rol playing avanzado: Situaciones complejas y múltiples partes interesadas.
- Manejo de conflictos y resolución de impasses en negociaciones.

3 Aplicaciones Prácticas y Cierre de Acuerdos.

- Técnicas para el cierre efectivo de acuerdos: Cuándo y cómo cerrar la negociación.
- Negociación digital: Herramientas y estrategias para negociar en el entorno digital.
- Elaboración de un plan de negociación personal: Integrando aprendizajes en un plan concreto.

PONENTE

Lydia García

Especialista en Comercio Internacional, Gestión de Equipos multidisciplinares y Marketing Digital. Más de 30 años de recorrido profesional en el sector de Hábitat (cerámica) como CCMO, Directora Comercial y de Marketing en empresas de relevancia del sector cerámico. Apasionada de las ventas, la negociación el marketing, volcada plenamente en transmitir conocimiento y acompañar a empresas y personas en el desarrollo de sus retos profesionales:

Máster de Postgrado (PDD) Programa de Desarrollo Directivo por el IESE.

Máster de postgrado (GESCO) Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Máster de postgrado (DB) Digital Business ICEM/ESIC.

Precio 250 € (Exento IVA) / **Máximo Bonificable** 78 %

Descuentos sobre el precio matrícula

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO PLUS 15%

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO 10%

ESTUDIANTES y DESEMPLEADOS 10% (Siempre que se acredite dicha condición)

Lugar

Cámara de Comercio Castellón

Avenida Hermanos Bou, 79

