Programa Ejecutivo en Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos – Método de Harvard

Código: TNRC-001

Propuesta de Valor: HABILIDADES BLANDAS

Duración: 16 Horas

En el mundo de hoy, donde se requiere de innovación, interdependencia y acertada toma de decisiones, la habilidad de mejorar nuestras relaciones interpersonales, interinstitucionales e intergubernamentales significativas se hace un imperativo. De esta misma manera, la destreza de como iniciar y llevar adelante procesos exitosos de colaboración mutua en el ámbito laboral, entre colegas, empresas, y todo tipo de instituciones se la adquiere a través de la práctica de diversas técnicas de negociación y resolución de conflictos.

En el actual contexto nacional, vemos con mayor incidencia todavía la importancia de que tanto funcionarios públicos como empresarios privados, representantes de organizaciones sociales, sindicatos, pueblos indígenas, académicos y otros actores del desarrollo del país, puedan aplicar algún método científico y/o herramientas modernas para llevar adelante exitosamente negociaciones claves y resolver conflictos de toda índole en el país. Hoy en día, un buen gestor público, un exitoso empresario, o un creativo representante de la sociedad civil será también muy probablemente un buen negociador. El método cooperativo de Negociación de la Universidad de Harvard.

AUDIENCIA

- Gerentes generales, niveles gerenciales en general, jefaturas, ejecutivos y profesionales de las distintas áreas funcionales de empresas.
- En general, todos aquéllos que deban tomar decisiones o interactuar con individuos, grupos u organizaciones para el logro de sus objetivos.

PRE REQUISITOS

- Ganas de aprender a negociar.

OBJETIVOS

Los objetivos específicos del Programa son:

- Compartir un marco analítico y herramientas para preparar y conducir negociaciones en el ámbito institucional, laboral y

Cognos tiene un único cronograma virtual para todos los países de habla Hispana. Los cursos presenciales están disponibles a través de los centros franquiciados.
Copyright © Cognos 2020 Todos los derechos reservados.

personal.

- Ayudar a cada participante a realizar un autoinventario de su estilo personal y a explorar cuáles de sus técnicas son efectivas y por qué.
- Aumentar la habilidad individual de los participantes como negociadores, con enfoque particular en el manejo de situaciones donde, tanto los logros concretos como la relación de trabajo, son importantes.
- Que los participantes manejen, a partir del Programa, un lenguaje común que permitirá eficientizar el tiempo que se dedique a preparar, llevar adelante y revisar negociaciones.
- Que los participantes puedan, durante el Programa, preparar y planificar negociaciones venideras o aquellas que tengan en curso al momento de realizarse la actividad.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificación emitida por COGNOS.

CONTENIDO

1. EL MARCO REFERENCIAL PARA LA CONSTRUCCION DE LAS PERCEPCIONES Y LAS EMOCIONES HUMANAS

2. LAS NEGOCIACIONES Y SU IMPACTO

3. LOS SUPUESTOS EN LA NEGOCIACION Y LOS ERRORES MAS COMUNES AL NEGOCIAR

4. COMO MEDIR Y OBTENER EL EXITO EN LA NEGOCIACION

5. EL METODO DE HARVARD PARA LA NEGOCIACION: UN BUEN RESULTADO, DONDE GANAN AMBAS PARTES. (“WIN-WIN SITUATION”)

6. PREPARANDOSE PARA NEGOCIAR

7. GUIAS ESTRATEGICAS DE NEGOCIACION

8. ANALISIS DE CUATRO CASOS DE ESTUDIO

BENEFICIOS

- Al finalizar el curso, el estudiantes podrá perfeccionar la técnica negociadora para obtener los resultados más óptimos y dominar la negociación transmitiendo profesionalidad; Podrá superar con mayor facilidad conflictos, usar todas las herramientas de comunicación y dirigir el proceso hacia la consecución de nuestros objetivos.

Copyright © Cognos 2020 Todos los derechos reservados.