

CAPACITACIÓN ON LINE

PROPUESTA I

Introducción a la negociación

Objetivo Central:

Proporcionar a los emprendedores y empresarios las herramientas necesarias para llevar a cabo negociaciones exitosas ya sea en forma cercana y personal o en forma digital.

Al terminar esta actividad los participantes estarán preparados para:

- Relacionar conflicto y negociación
- Diferenciar Conflictos Institucionales, Intergrupales, Intragrupales y Personales.
- Conocer al Conflicto como elemento desarrollador
- Planificar estrategias de influencia como la Persuasión, el Convencer y la
- Negociación para obtener mejores resultados en su accionar
- Manejar con más eficacia los procesos negociadores
- Distinguir los recursos que requieren las negociaciones cara a cara de los recursos que requieren las negociaciones digitales

Metodología de esta capacitación on line:

Esta actividad consiste en el desarrollo de 4 módulos de 90 minutos de duración cada uno.

Cada módulo combina contenidos teóricos con ejercicios prácticos y análisis de casos en los que participarán los asistentes.

Facilitadores: Máximo Giordano, Rubén Miguel Gonzalo

Contenidos

Módulo 1: Introducción

- Razones por las cuales los emprendedores deben utilizar estrategias de influencia tales como la Persuasión y la Negociación
- Naturaleza y definición del Conflicto
- El conflicto como desarrollador
- Fuentes de conflictos en los Equipos de Trabajo y Alternativas de Negociación para manejarlos con éxito.

Ejercicio práctico *individual sobre Persuasión*

Módulo 2: Tipologías

- Tipos de Negociadores
- El negociador eficiente
- Diferencias entre el negociador cara a cara y el negociador digital
- El método Harvard

Ejercicio práctico *en parejas sobre el Proceso de la Negociación*

Módulo 3: Tecnologías

- Tecnologías de Negociación a distancia
- Un caso de Negociación Digital en Época de Pandemia
- Ejercicios que incluyen dramatizaciones y videos

Módulo 4: Síntesis del temario a través de jornada dinámica y lúdica

- Se hará una revisión de los temas desarrollados a través de diferentes dinámicas que combinen ejercicios para finalizar con una autoevaluación personal sobre el aprendizaje que cada participante realizó sobre el tema.