

**talenmo**

TALENTO EN  
MOVIMIENTO

#DandoFormaAlTalento

**CURSO ON LINE TUTORIZADO**

**“Negociar para conseguir resultados”**

## “Negociar para conseguir resultados”

Inscríbete en nuestro curso de **negociación** "si quieres crear opciones para lograr mejores resultados".

Si necesitas tu y tus equipos mejorar la habilidad para cooperar y colaborar en su entorno, y lograr lo mismo de otros interlocutores externos.

Si necesitas **crear mas sinergias internas y con partnets y stakeholders**, evaluar la satisfacción con los acuerdos alcanzados de una forma mas objetiva (reducir costes, aumentar rentabilidad y margen, mejorar condiciones financieras,...). **Realizar negociaciones mas eficientes** coherentes con los objetivos marcados.

Si necesitas rentabilizar el esfuerzo y la energía dedicados. Reducirán la tensión emocional y personal asociadas a las negociaciones. **Conseguir acuerdos mas rentables**, mas aplicables, prácticos y concretos y maximizar resultados, tienes aquí tu curso a medida.



“Negociar para conseguir resultados”



Herramientas prácticas,  
conocimientos y habilidades



Curso Tutorizado  
4,5h de clase virtual presencial y  
seguimiento del curso por el tutor



Progresas en conocimientos a través  
de la formación on line tutorizada  
a través de la Plataforma Talenmo

### “Negociar para conseguir resultados”

#### Objetivos

- Conocer y practicar los elementos fundamentales que se dan durante el proceso negociador basado en el modelo de “los 7 elementos de Harvard” y cómo aplicarlo en las negociaciones internas.
- Identificar puntos fuertes y áreas de mejora de los participantes como negociadores.
- Dotarles de herramientas y técnicas prácticas para mejorar su esfuerzo negociador, así como el análisis y diagnóstico de sus negociaciones en las fases (preparación, desarrollo y seguimiento).
- Tener perspectiva estratégica del proceso negociador para ser capaz de ejecutar las acciones necesarias en función de los objetivos.
- Disponer de herramientas de preparación para rentabilizar el esfuerzo y la energía dedicados logrando acuerdos más aplicables, prácticos y concretos que potencien la imagen de marca de la empresa.
- Enfocar la negociación como una oportunidad, y como un trabajo de gestión de las mismas con la finalidad de obtener el acuerdo más satisfactorio para todas las partes implicadas cada operación.



## “Negociar para conseguir resultados”

### Contenidos

- Los principales elementos de la negociación.
- Origen de la aparición de los problemas en las negociaciones
- Estilos de negociación. Ganar –ganar vs ganar -perder
- La preparación de las negociaciones
- El proceso de generación de confianza
- El modelo de los siete elementos de Harvard
- Comportamientos y cualidades de los negociadores
- Tácticas y concesiones. Cómo identificarlas y contrarrestarlas
- Gestión de las emociones y del poder en el proceso negociador
- Situaciones conflictivas y desbloques de negociaciones
- El seguimiento de los acuerdos



### “Negociar para conseguir resultados”

¿Qué herramientas te llevarás de este curso?

Los participantes a este curso os llevaréis:

- Herramientas específicas para preparar las negociaciones en función de la duración y complejidad de la misma (preparación súbita y prioritaria).
- El conocimiento de los puntos fuertes y de mejora, y podrán elaborar un plan de acción personal (cuestionario de los 7 elementos).
- La elaboración de preguntas para conocer y empatizar con los intereses propios, de terceros y de la otra parte (mapa de intereses).
- Los elementos para cuantificar las concesiones.
- La definición de criterios objetivos para establecer límites, concesiones y acuerdos.
- A vuestra disposición las técnicas para establecer de forma mas objetiva las bandas de negociación y reducir el riesgo en la cesiones y concesiones.
- La elaboración indicadores para realizar seguimiento de los acuerdo



## “Negociar para conseguir resultados”

### MÓDULO 1 FUNDAMENTOS

Clase presencial  
virtual de 1'5h +  
Contenidos en  
plataforma

### MÓDULO 2 y 3 EL MODELO Y SUS HERRAMIENTAS

Contenidos en  
plataforma +  
asistencia tutorizada.  
Visualización de  
contenidos, artículos,  
videos, escenas y  
películas

### MÓDULO 4 DESPLIEGUE TÁCTICO

Clase presencial  
virtual de 1'5h +  
Contenidos en  
plataforma

### MÓDULO 5 PRÁCTICA Y ACCIÓN

Contenidos en  
plataforma +  
asistencia tutorizada  
Visualización de  
contenidos, artículos,  
videos, escenas y  
películas

### CIERRE CURSO

Clase presencial  
virtual de 1'5h +  
Contenidos en  
plataforma

## “Negociar para conseguir resultados”

### CONSULTOR TALENMO JOSE LUIS CASADO

Especializado en el ámbito de la formación para directivos, destaca por su capacidad de integrar lo racional y lo emocional de una forma especialmente practica. Se inicia en el mundo de la selección.

Cuenta con una dilatada trayectoria en diversas compañías y sectores, que ha ejercido desde ambos lados de la mesa: como consultor y como cliente.

A su doble condición de coach acreditado y formador experto, José Luis incorpora una sorprendente capacidad creativa que le permite diseñar novedosas acciones formativas y plantear originales programas de desarrollo.

Está especializado en el coaching para directivos y en la formación sobre liderazgo, ventas, negociación y comunicación. Su compromiso profesional y personal es generar nuevas actitudes responsables de aprendizaje en personas competentes y muy motivadas.



Jose Luis Casado.  
Negociar para conseguir resultados



MÁS INFORMACIÓN

clientes@talenmo.es



#DandoFormaAlTalento