

CURSO TALLER DE Trato con Personas Difíciles, Negociación y Manejo de Conflictos



→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ CANCÚN Q.R.

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.
Tel. (998) 500-1866



Objetivo

Los participantes desarrollarán sus habilidades y capacidades de comunicación a través del uso e implementación de diversas herramientas, las cuales les permitirán lograr eficacia y resultados ganar-ganar en las diversas situaciones de negociación a las que se enfrenten



Duración

18 horas.



I. Habilidades de Comunicación para la Negociación

- Competencias de Comunicación para la negociación.
- El proceso de la comunicación humana e identificación de los diferentes tipos de lenguaje.
- Las barreras de comunicación y cómo evitarlas.

II. Los Fundamentos y el Lenguaje de la Negociación

- Negociación, virtud innata del ser humano.
- Dinámica: Inventario de caracteres personales de negociador.
- Elementos básicos y el lenguaje de la negociación.
- Usos de la capacidad personal de negociar.

III. Negociación: Modalidades, Fases, Estilos

- Tipos de negociación, puntuales o sucesivas.
- Fases del proceso de negociación y cómo operar en cada fase.
- Estilos personales en la negociación.
- Selección del estilo de negociación más efectivo según la ocasión.
- Programación Neurolingüística aplicada a la negociación.
- Estudio de negociadores: auditivos, visuales y kinestésicos.

IV. El Cierre de la Negociación

- Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el negociador.
- Cómo reaccionar cuando la otra parte dice que “no”.
- Medición de riesgos en la negociación.
- Uso de técnicas para el manejo y el vencimiento de objeciones.
- Directrices y métodos para el cierre de la negociación.

V. Negociación para el Manejo de Conflictos

- Separar el objeto de la negociación de los problemas con las personas.
- Cómo facilitar el logro de acuerdos.
- Flexibilidad y adaptación personal a los cambios.

VI. Casos Prácticos

- Dinámica: Ejercicio práctico de negociación.
- Rol Play de negociación bajo un caso práctico.

Información General



Programas hechos a la medida:

Nuestros programas se personalizan para que los beneficios se instalen y permanezcan en la organización, diseñando a la medida:

- Objetivos
- Contenidos
- Ejemplos
- Casos
- Calendario
- Horarios

Servicio integral:

El servicio InCompany IDESAA incluye:

- Equipo de consultores para una respuesta integral.
- Atención personalizada de un ejecutivo de cuenta especializado.
- Presentación de propuestas en menos de 72 horas.
- Flexibilidad total.
- Servicio en todo el país.

Modalidades:

- **Cursos Presenciales:** Se recomienda cuando todos los participantes del curso están concentrados en una misma sede.
- **Cursos En Vivo-Online:** Se recomienda cuando algunos o todos los participantes están dispersos en diferentes sedes.
- **Cursos Virtuales:** Se recomienda cuando la empresa necesita capacitar un alto volumen de personas.
- **Híbrido:** Combinación de cursos Presenciales y/ o En Vivo Online y/o Virtual.

Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México y en Monterrey y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 765 diplomados abiertos con 5,602 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación InCompany** en años anteriores y de nuevo en **2014-2015**:

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Cosmotel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Europartners
- Femsa
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimédios
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Torrey
- Vitro



Cursos con mayor demanda durante el **2014-2015**:

- Hábitos de la Gente Efectiva
- Actualización en Comercio Exterior
- Administración del Tiempo
- Administración de Proyectos
- Análisis y Reducción de Costos
- Análisis y Solución de Problemas
- Calidad en el Servicio
- Presentaciones Efectivas
- Creatividad e Innovación
- Competencias Gerenciales
- Desarrollo de Proveedores
- DNC-Necesidades de Capacitación
- Diplomado en Liderazgo
- Diplomado en Recursos Humanos
- Entrevistas por Competencias
- Excel Ejecutivo
- Finanzas para No Financieros
- Gestión de Negocios
- Inteligencia Emocional
- Liderazgo para Mandos Medios
- Marketing Digital
- Metodología 5S
- MS Project
- Negociación Efectiva
- Políticas de Control Interno
- Redacción y Ortografía
- Supervisión Efectiva
- Team Building
- Trabajo en Equipo
- Train the Trainers
- Ventas

→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ CANCÚN

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.
Tel. (998) 500-1866



/IDESAA



@IDESAA



IDESAA.

