

EL ARTE DE NEGOCIAR **ONLINE**



FECHAS:

OCTUBRE
5, 12, 19 Y 26



DURACIÓN:
4 SEMANAS



DELIVERY:

1 sesión ONLINE LIVE
3 horas y media por semana
+ espacio de interacción en
tiempo real
+ Breakout rooms de
negociación.

PARA QUIÉNES:

El programa está dirigido a ejecutivos que tengan implicancia en la toma de decisiones y que estén interesados en optimizar sus habilidades de negociación en entornos heterogéneos.

TAKE AWAY

Autodiagnóstico sobre tu propio estilo de negociación.

Conocer tus fortalezas y debilidades al momento de encarar una negociación.

Guía de preparación para negociar dentro de un proceso que te asegure eficacia.

Feedback personal y grupal sobre tu estilo de negociación como herramienta de mejora personal.

CONTENIDOS

SEMANA 1

- Introducción al modelo de la negociación posicional.
- Modelo y principios de una negociación eficaz.
- Más allá del win-win en la era digital.
- Dinámica de negociación: preparación, proceso y aprendizaje.

SEMANA 2

- Principios del Decálogo para una negociación eficaz.
- Negociar: intuición vs método y hoja de ruta.
- Dinámica de negociación: relación proveedor y clientes en la cadena de valor.
- Análisis y evaluación de los estilos personales de negociador.

SEMANA 3

- Creatividad en negociación: pensando "fuera de la caja".
- Dinámica de Negociación. La razón y la emoción a la hora de negociar.
- Descubrí tu estilo de negociación en una clínica de autoconocimiento
- Negociando en equipo: las claves de una preparación y el uso de roles.

SEMANA 4

- Tensión competir vs cooperar.
- Team building para negociar.
- Dilema del prisionero: la dimensión económica y cuantitativa de la negociación.
- Feedback como herramienta de mejora. Autoconocimiento.

PROFESORES

Prof. Roberto Luchi
Doctor en Dirección de Empresas,
IESE Business School

Prof. Alejandro Zamprile
Master en Dirección de Empresas,
IAE Business School

CONTACTO: LUCIANA BLANCO | LBLANCO@IAE.EDU.AR | CEL: +5491149490250

