



## TALLER TEORIA Y PRÁCTICA DE LA NEGOCIACION

### **Dirigido a:**

Funcionarios y empleados del Ministerio de Relaciones Exteriores, otras instituciones del Estado, sector privado y público en general.

### **Objetivo general:**

Proporcionar un método práctico que permita mejorar de manera efectiva las habilidades en materia de negociación, comunicación, persuasión y toma de decisiones, compartiendo el marco analítico y las herramientas de la negociación.

### **Objetivos específicos:**

Ofrecer a los participantes un método práctico y eficiente que les permita:

- Prepararse para todo tipo de negociación.
- Poder analizar en forma eficiente, efectiva y práctica lo que sucede durante la negociación.
- Liderar hacia el resultado deseado y manejar negociaciones.
- Entender los diferentes estilos de negociación.
- Desarrollar la capacidad para entender y manejar situaciones difíciles.

Aplicación práctica de la metodología

- La presencia real de la negociación en nuestras vidas
- La estructura básica para la preparación y el proceso de negociación
- La capacidad de influir en el resultado

Herramientas de uso práctico para:

- Definir una estrategia de negociación
- Medir los resultados alcanzados
- Control de la estructura y del proceso como mecanismo de poder en la negociación
- Paradigmas emergentes de la negociación y sus bases

### **Contenido:**

- Introducción y objetivos
- La eficiencia de las negociaciones
- Los estilos tradicionales de negociación
- Nuestra experiencia. Lecciones aprendidas

- Salvar obstáculos en negociaciones difíciles
- La preparación de la negociación
- Los estilos personales de negociación y la personalidad del negociador
- Paradigmas emergentes en la negociación

**Duración:**

16 hrs