

Curso: Técnicas de Negociación Avanzada

Incluye:

- ✓ Manual de trabajo del participante
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS) para los participantes que aprueben el curso

Duración: 8 horas Total incluyendo la hora de comida y descansos por didáctica.

Instructor: Ingeniero Industrial con experiencia de más de 20 años en mejora continua, calidad, procesos, administración de proyectos, inventarios, siniestros, monitoreo y manufactura

Objetivos: Al finalizar el curso, el participante aplicará metodologías de negociación integrativa y distributiva, utilizando técnicas de preparación estratégica, persuasión y manejo de objeciones para estructurar acuerdos de beneficio mutuo (ganar-ganar) y maximizar el valor en sus negociaciones corporativas.

Dirigido a:

- Gerentes
- Ejecutivos comerciales
- Compradores
- Líderes de proyecto
- Profesionales de recursos humanos
- Cualquier colaborador que requiera gestionar acuerdos internos o externos de alto valor.

Temario general.

1. Fundamentos y Preparación Estratégica de la Negociación

- Diagnóstico del estilo personal de negociación (Competitivo, Colaborativo, Evasivo, etc.).
- Negociación Distributiva (Ganar-Perder) vs. Negociación Integrativa (Ganar-Ganar).
- El Modelo de Harvard: Separar a las personas del problema y enfocarse en intereses, no en posiciones.
- Preparación técnica: Definición de la MAAN/BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado) y el Precio de Reserva.

2. Psicología, Comunicación y Persuasión en la Mesa de Negociación

- Empatía táctica y escucha activa: Calibración del estado emocional de la contraparte.
- El poder del lenguaje corporal y la comunicación no verbal en la persuasión.
- Técnicas de influencia: Uso de preguntas abiertas, reflejo (mirroring) y etiquetado emocional.
- Gestión del ego y control de emociones bajo presión.

3. Desarrollo del Proceso, Intercambio y Manejo de Objeciones



- Estrategias de apertura y el efecto de 'Anclaje' (Anchoring).
- Diseño y gestión de concesiones: Cómo ceder valor sin devaluar la oferta.
- Identificación y neutralización de tácticas de negociación sucias (Good Cop/Bad Cop, Presión de tiempo, etc.).
- Técnicas estructuradas para el manejo de objeciones y bloqueos comerciales.

4. Cierre Estratégico, Acuerdos y Seguimiento

- Señales de compra y el momento oportuno para el cierre.
- Técnicas de cierre: Cierre por alternativa, cierre asumido y cierre por incentivo.
- Cómo superar un Impasse (punto muerto) en la negociación.
- Formalización del acuerdo, redacción de minutas/contratos y seguimiento a compromisos.

Metodología: 70% teoría - 30 % ejercicios y casos prácticos

Nota: Todos los cursos se pueden ajustar según los requerimientos del cliente de tiempos