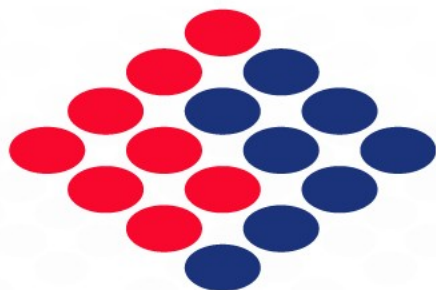


TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Inicio: 11 de diciembre de 2023
Horario: lunes a viernes de 19:00 a 21:00
Duración: 10 horas

Inversión P.V.P: 100
Inversión Socio CCQ: 70
Modalidad: Online

“TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS”.

¿Es posible encontrar soluciones que satisfagan nuestros intereses pero sin comprometer la relación con el otro? Desde luego que sí!

Este taller es absolutamente práctico, entretenido, motivante y totalmente orientado a brindar herramientas efectivas para la resolución de conflictos en todos aquellos casos en los que la relación con la otra parte sea realmente importante para nosotros. Negociar con clientes, empleados, jefes, proveedores, compañeros de trabajo, etc. requiere no perder de vista nuestros propios intereses ni la de los demás.

OBJETIVO Introducir a los participantes en la teoría del conflicto y la negociación, con énfasis en el estudio teórico y práctico de la metodología de negociación de Harvard, a fin de mejorar la comunicación y crear valor alcanzando acuerdos efectivos.

DIRIGIDO A Todos los ejecutivos de la empresa, involucrados en procesos de negociación, sea que estos ocupen cargos en el ámbito netamente de negocios, Gerentes, Comerciantes, Estudiantes de Postgrado y Público en General.



CONTENIDO:

- El Conflicto
- La Escalada del Conflicto
- Separe a las personas del Problema (Método de Harvard):
- Diversidad de Percepciones.
- Estrategias de Comunicación
- La Comunicación.
- Meta mensajes Asesinos
- EL MAAN
- Cuál es mi estilo de Negociador??
- Tipos de Negociación: Dura vs Blanda
- La Negociación Integradora o de Principios (Método de Harvard)
- Los 7 Elementos de una Negociación (Método de Harvard):
- Concéntrese en los Intereses;
- Analice y mejore sus Alternativas;
- Genere una diversidad de Opciones;
- Insista que la solución se base en Estándares de Legitimidad;
- Las Relaciones son importantes;
- Determine con precisión el alcance y contenido del Compromiso



MARCELLO VILLALVA
CONSULTOR FINANCIERO
INTERNACIONAL

- Profesional en Administración y Marketing, especializado en la escuela de Negocios de Costa Rica , Instituto Costarricense de Altos Estudios (INCAE) PAGXV.
- Especializado en Banca y Finanzas en la Primera Escuela de Negocios de Bogotá Colombia Risk and Financial System de Colombia.
- Director Administrativo y Financiero para Latinoamérica, en empresas Multinacionales con Plantas de Producción, con base en Alemania, Rusia, Suiza, Francia, Colombia y USA, tales como: Hoechst Alemania, Marion Merrell Down USA, Fresenius Medical Care Alemania, ESGEM – Rusia, CAMBRIDGE Colombia, National Medical Care USA, Aventis Alemania , HMR Hoechst Marion Roussell y Commodities AG .- Suiza.
- Director Y Líder del Proyecto SAP en América Latina con partners estratégicos como Artur Andersen , PWC Price Waterhouse Coopers, KPMG, entre otros.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



INSCRÍBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec