

Curso Negociación de conflictos basado en el método Harvard



INICIA

16

OCTUBRE



12 Horas

Sábados

8:00 a 11:00

30%

de Descuento
Socios CCQ

Público en general \$100

Inscríbete:  099 910 0500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

#LaCCQCercaDeTi



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

200 JUNTOS
HACIA EL
BICENTENARIO

www.ccq.edu.ec



 ESCUELA
DE NEGOCIOS

 **EUDE** | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

INTRODUCCIÓN

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

¿CÓMO HACERLO?

Es claro que el principal objetivo de negociar es llegar a un acuerdo satisfactorio entre dos partes enfrentadas, que quieren acercar posturas y están dispuestos a conceder algo por algo. Usted necesita llegar a acuerdos, establecer límites, conceder mas no ceder y detectar claramente cuál es la necesidad que tanto usted como la otra parte necesita ser cumplida por cada una de las partes.

El **Método Harvard de la Negociación**, metodología diseñada por sus profesores Roger Fisher, Bruce Patton y William Ury en 1980, le enseñará los 7 aspectos básicos que usted debe tener en cuenta para enfrentar situaciones en las cuales se necesite llegar a acuerdos sin perdedores.

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, Abogados, Estudiantes de Postgrado y Público en General.

CONTENIDO

1. El Conflicto
2. La Escalada del Conflicto
3. Separe a las personas del Problema
(Método de Harvard):
4. Diversidad de Percepciones.
5. Estrategias de Comunicación
6. La Comunicación.
7. Meta mensajes Asesinos
8. El MAAN
9. ¿Cuál es mi estilo de Negociador?
10. Tipos de Negociación: Dura vs Blanda
11. La Negociación Integradora o de Principios (Método de Harvard)
12. Los 7 Elementos de una Negociación
(Método de Harvard):
 - 12.1. Concéntrese en los Intereses;
 - 12.2. Analice y mejore sus Alternativas;
 - 12.3. Genere una diversidad de Opciones;
 - 12.4. Insista que la solución se base en Estándares de Legitimidad;
 - 12.5. Utilice estrategias efectivas de Comunicación;
 - 12.6. Las Relaciones son importantes;
 - 12.7. Determine con precisión el alcance y contenido del Compromiso

Como parte de la formación complementaria ponemos a su disposición los cursos de la Plataforma “Tu Negocio en Marcha”, que cumplirán las 2 horas asincrónicas en conjunto con el material de estudio. Recibirá un diploma adicional, cuando culmine el curso asíncrono definido para el taller que se inscribió.

TALLER HORAS SINCRÓNICAS (10) EDN CCQ	CURSO HORAS ASÍNCRONICAS (2) TNM Moodle
Procesos notariales	Contabilidad Básica
Contratación Pública e Integridad Corporativa	Servicio al cliente
Negociación de Conflictos basado en el método Harvard	Neuroservicio y la Comunicación con el Cliente
Gerencia Estratégica de Ventas	Estrategia de Ventas
RPA - Más allá de las Tareas Repetitivas	Administración del tiempo
Organización de bodegas y toma de inventarios	Toma de Inventarios
Marketing Experiencial - Costumer Experience	Visual Merchandising
Actualización financiera para ejecutivos	Liderazgo Personal I
Power Bi Empresarial	Planeación Estratégica
Dirección de Proyectos Ágiles	Planeación Estratégica



Gabriel Caicedo
Experto en
Negociación

- Diplomado en decisiones estratégicas en RETAIL.
- Diplomado en Modelo de Negocios Disney.
- Estudiante actual de la Universidad Internacional.
- Ingeniero Comercial con énfasis en Marketing.
- Maestría en Neurociencias y Comunicación Política.
- Máster Internacional en Grafología y Grafotecnia.
- Certificado en Modelo Disney de Negocios, Formador de Formadores, Certificación Internacional en Coaching Desarrollo Profesional y Estratégico. Certificado por habilidades laborales.
- Certificado en Coaching para Gerentes de venta y Marketing en la SETEC como capacitador independiente según resolución: SETEC-CI-CAL-2019-0134.
- Trayectoria laboral de más de 22 años. Experiencia en capacitación de 20 años. Conocimiento aplicado al ostentar puestos de Gerencia Comercial, Logística, Subgerencia General y docente de educación Superior.
- Capacitador en la CCQ, CEC-EPN, Corporación Líderes, entre otros.
- CEO de TresPuntoCero Consultores.
- Autor de Libro de Emprendimiento. ISBN: 978-9942-23-181-9

ALIANZAS 2021

EUDE Business School y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, se unen para ofrecer una amplia propuesta de educación continua especializada impartida en modalidad en línea, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en distintos ámbitos, que le permitan impulsar su empleabilidad en el sector empresarial.



CONTACTOS



+593 99 9100500

+593 986828244



capacitacion@lacamaradequito.com



**Cámara Comercio Quito
CCQ**

