



# **Negociaciones Estrategicas**

**Curso de formación profesional**





El programa de negociación permite ahondar en las distintas estructuras actuales y los diferentes estilos. Permite que cada participante evalúe, conozca y desarrolle habilidades, y fortalezas para negociar, así como también saber identificar y acompañar a sus pares por medio de la persuasión y manejo de situaciones complejas.

La formación profesional, se cursa vía Online, a través de zoom, en 3 módulos. Cada encuentro tendrá una duración de 3 horas.

Aprenderá influenciar y persuadir de manera eficaz para obtener resultados favorables. Mejora tus resultados y desarrolla la capacidad de convertir situaciones problemáticas en oportunidades de mejora.

El curso esta dirigido a profesionales, Directores, Administradores, Gerentes, Jefes, analistas, estudiantes y todo aquel que sienta motivación en las cobranzas o trabaje en el área.

El programa de capacitación es teórico y practico, se crean debates, y situaciones de la vida cotidiana para ejemplificar y lograr soluciones estratégicas y satisfactorias.

# Programa de estudio



## Módulo 1

- Modelos de negociación.
- Neurociencia.
- Influencia de las emociones.
- Persuasión vs. manipulación.
- Principios de persuasión.
- Diferencia entre intereses y posiciones.
- Punto de reserva vs. punto de aspiración
- Negociación según las técnicas de Harvard.

## Módulo 2

- Negociaciones suma cero.
- Negociación integrativa.
- Negociación telefónica.
- Negociación vía email.
- Negociación en equipo, identificar roles.
- Negociación efectiva.
- Estrategias para crear valor.

## Módulo 3

- Niveles de comunicación.
- Asertividad como vía de negociación
- Creatividad, (pensando fuera de la caja).
- Incentivos vs. amenazas
- Competir y cooperar diferencia o similitud.
- Evaluación y manejo de conflictos
- Conversión a oportunidades.
- Evaluación de casos prácticos



## Alcance

- Manejar una negociación efectiva y sus factores de éxito
- Conocer y manejar las emociones en procesos de negociación.
- Saber mantener presente los objetivos.
- Negociar y conservar una buena relación comercial.
- Utilizar herramientas de comunicación eficientes.
- Enfrentar los diferentes tipos de negociación.
- Identificar estrategias y oportunidades de negocio.
- Convertir conflictos en oportunidades.



**GLISVET CASTILLO**

Directora de Gerencia y Cobranzas - Outsourcing

Contadora y Licenciada en Administración Comercial

Docente de la cátedra de contabilidad

Estudios de Post grado en Derecho Tributario.

Especialista en Cobranzas y Créditos

Autora del libro; Créditos y Cobranzas, enfoque profesional.



**Contáctanos;**

**Teléfono: (011) 3808 2745**

**WSP (011) 5910 9432**

**Correo electrónico: [gerenciaycobranzas@gmail.com](mailto:gerenciaycobranzas@gmail.com)**

**[www.gerenciaycobranzas.com](http://www.gerenciaycobranzas.com)**

**LinkedIn Gerencia y Cobranzas**

**IG @gerenciaycobranzas**