

Taller:
**NEGOCIACIÓN
EFECTIVA 3.0**



LUIS ANTONIO BECERRA ALARCÓN

PUBLICISTA PROFESIONAL - RELATOR - DOCENTE - COACH PNL (SCP NL) Y ONTOLÓGICO (NEWFIELD NETWORK LATINOAMÉRCIA) - MAGÍSTER EN COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA - LICENCIADO EN COMUNICACIÓN SOCIAL - DIPLOMA EN TÉCNICAS DE PSICODRAMA - DIPLOMA TÉCNICAS DE HIPNOSIS CON PNL - MASTER PRACTITIONER EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (SCP NL) - DIPLOMA EN HABILIDADES DIRECTIVAS OTEC - DIPLOMADO EN INGENIERÍA DE LA CAPACITACIÓN (FUND. CHILE).

I. IDENTIFICACIÓN DEL TALLER

Nombre Taller : NEGOCIACIÓN EFECTIVA 3.0
Fecha Taller : <https://www.threamers.com/eventos-threamers/>
Número de Horas : 2 horas cronológicas online

II. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Realizar presentaciones impactantes es una destreza que todos pueden desarrollar a través de la incorporación de herramientas técnicas y psicológicas que le proporcionen al participante una mayor seguridad en sí mismo y le permita captar y conservar la atención del público, ganar efectividad y credibilidad en cualquier contexto.

Este workshop está diseñado para explicitar a través de dinámicas individuales y grupales los aspectos centrales de un buen presentador, así como también potenciar de manera individual y personalizada a cada asistente.

III. DESTINATARIOS DEL TALLER

Participantes emprendedores de cualquier área productiva que, por inquietudes o necesidades personales y/o laborales, deseen adquirir herramientas que faciliten la negociación con otros en base a beneficios mutuos, independiente de los intereses y contextos que se presenten.

IV. OBJETIVO DEL TALLER

El presente taller condensado busca aplicar estrategias de negociación en base al análisis y la planificación de los elementos que componen e intervienen en el proceso de generar beneficios mutuos para llegar a acuerdos.

V. CONTENIDOS DEL TALLER

- Detección de las Creencias Limitantes y Resistencia al Cambio
- Definición, Características y Elementos de la Negociación
- Valoración de las Posiciones, las Opciones y las Alternativas
- Estrategias de Negociación (Cesión, Evasión, Competencia, Colaboración)
- La Escucha Activa para detectar Requerimientos y Necesidades
- La incidencia de la Gestión Emocional en el proceso de Negociación

IMPORTANTE: El orden y tiempo de desarrollo del presente listado de contenidos, estará supeditado a las intervenciones individuales y opcionales de los participantes. (Se aplicará modelo de enseñanza basada en el aprendizaje experiencial no lineal).

VI. METODOLOGÍA

La metodología que se utilizará en el presente taller de carácter principalmente práctico, se basará en los pasos del Explicar - Vivenciar - Asimilar (método E.V.A. de aprendizaje), para contribuir a la transferencia de lo aprendido a los puestos de trabajo.

VII. MATERIAL ENTREGABLE

Apuntes de ejercicios y certificado de participación.

VIII. VALOR TALLER

\$ 50.000 CLP No miembros Threamers
GRATIS para Miembros Threamers