
The Virtual Negotiator 2.0



Domine el arte de la
comunicación virtual
efectiva con confianza

Resumen

Este taller es una respuesta innovadora, única y práctica para el mundo moderno en el que pasamos una parte cada vez mayor de nuestras vidas profesionales comunicándonos de forma virtual.

Esta nueva realidad no coincide con el hecho de que muchos negociadores talentosos han perfeccionado sus habilidades en ambientes presenciales. Estas habilidades no se transfieren automáticamente a un ambiente virtual, en el cual las reglas del juego son diferentes y pueden variar entre plataformas.

El objetivo principal de The Virtual Negotiator 2.0 no es enseñar habilidades de negociación en sí, sino que cómo se pueden adaptar de forma efectiva e implementarse en distintos ambientes en línea.

Los asistentes salen del taller con la comprensión y la confianza para maximizar el valor de sus negociaciones a través del despliegue consciente de las habilidades de comunicación virtual, sin importar la plataforma.

Características clave

- Taller en línea, por lo que los asistentes pueden realizarlo desde cualquier parte del mundo
- 12 lugares para participantes, para un aprendizaje óptimo
- Una combinación altamente eficaz de aprendizaje en línea guiado por tutores, trabajos individuales y grupales, y negociaciones simuladas
- El comienzo del taller revive los principios fundamentales de la negociación
- Los siguientes módulos profundizan en cada una de las plataformas de comunicación virtual y cómo tener éxito al negociar en ellas
- El contenido del curso es adecuado para profesionales millennials y de la generación Z, y también para negociadores experimentados
- Acceso a un conjunto de sofisticadas herramientas de planificación online y offline
- Perfil online y feedback en 360°

Descripción

The Virtual Negotiator 2.0 comienza con el programa de aprendizaje en línea, The Foundation Negotiator, que ayuda a recordar los principios fundamentales de la negociación. Los participantes también llevan a cabo una negociación completamente por medio de email, lo que sirve como benchmark para medir su progreso a lo largo del taller.

Los cuatro módulos siguientes analizan las trampas, las oportunidades y las mejores prácticas para las negociaciones por correo electrónico, mensajes de texto SMS, mensajería instantánea y conferencias por teléfono, audio y video.

Durante todo el taller, se enseñan, a los participantes, habilidades de comunicación avanzadas para cada medio. Estas incluyen cómo asegurar que la interpretación de sus mensajes se alinee con su intención y cómo preguntar y escuchar de forma efectiva para obtener la información y claves necesarias para negociar de forma efectiva.

El taller también examina el impacto de las negociaciones virtuales sobre la percepción del poder y cómo leer el estado emocional de la contraparte en un contexto virtual. Los asistentes aprenden cómo manejar conscientemente sus propias expresiones faciales y su voz para un efecto óptimo y los pasos que pueden dar para que el fondo, la cámara y la apariencia general apoyen los mensajes que necesitan transmitir.

Ejercicios prácticos para probar y testear el entendimiento de los puntos de aprendizaje, asegurando que sean aprendidos y se pueden replicar en el mundo real.

Este programa es para usted si...

Es un negociador comercial experimentado que busca adaptar sus habilidades a diferentes ambientes virtuales.

Es un "nativo digital" con algo de experiencia en negociación y quiere desarrollar sus habilidades.

Busca una capacitación que le dé una ventaja competitiva en sus negociaciones, tanto en el trabajo como en la vida.

PARA MAYOR INFORMACIÓN, comuníquese con nosotros mediante www.thegappartnership.com