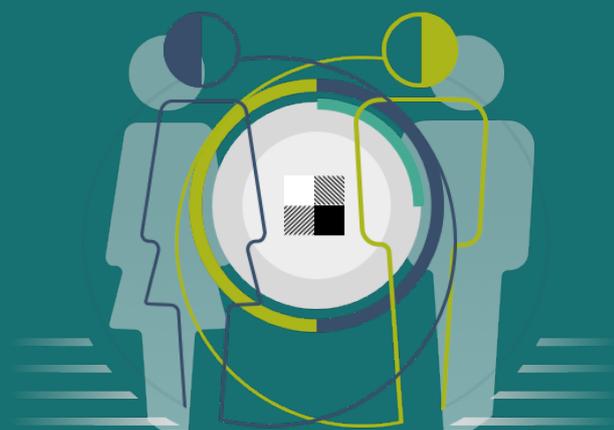

EL CURSO DEL NEGOCIADOR COMPLETO



EL PROGRAMA DE
NEGOCIACIÓN MÁS
AVANZADO DEL MUNDO

VISIÓN GENERAL

El Curso del Negociador Completo ha establecido el estándar del aprendizaje experiencial, llevando a los participantes en un poderoso y transformador viaje de aprendizaje de habilidades que cambian la vida.

A través de una combinación de sesiones en vivo de alta calidad, negociaciones simuladas y análisis de perspectivas psicológicas, se accede a una experiencia de aprendizaje profunda.

Los delegados adquieren conocimientos de negociación avanzada que pueden aplicar inmediatamente en sus funciones comerciales.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- ✔ Se imparte durante 3 días y medio en formato presencial residencial, o virtualmente en un formato modular
- ✔ Máximo 8 participantes para un aprendizaje óptimo
- ✔ Dirigido por un consultor experto con años de experiencia comercial relevante
- ✔ Inmersión en los principios avanzados de la negociación experta, incluyendo los 14 comportamientos del negociador
- ✔ Introducción al Reloj de la Negociación, un sofisticado modelo aplicable a todos los tipos de negociaciones
- ✔ Los delegados conducen negociaciones del "mundo real", que se graban para posteriormente analizar y practicar los comportamientos apropiados
- ✔ Acceso a un conjunto de sofisticadas herramientas de planificación online y offline
- ✔ Perfil en línea para identificar las áreas clave de desarrollo y retroalimentación de 360 grados
- ✔ Sesión de seguimiento «Planificando para la acción», cuya duración es de dos días, y en la que los delegados aplican lo que han aprendido durante el taller, a sus negociaciones reales

DESCRIPCIÓN

Este taller es una experiencia extensiva que expone a los participantes a una amplia gama de tipos de negociaciones, brindando las habilidades y técnicas necesarias para dominar los diferentes escenarios.

Las áreas que se cubren incluyen la importancia de aprender a negociar desde dentro de la cabeza de la otra parte; cómo reconocer las oportunidades de desarrollo vinculadas a la negociación y su superación con un enfoque consciente; cómo lidiar con el inevitable estrés e incomodidad inherentes a la negociación; y cómo optimizar, creativamente, acuerdos complejos de múltiples variables.

El Curso del Negociador Completo garantiza que los delegados desarrollen una capacidad de alto nivel para planificar y ejecutar todas sus negociaciones comerciales. Los equipa con habilidades y conocimientos avanzados para maximizar el valor disponible de cada acuerdo.

Después del taller, cada participante recibe un informe personalizado y un plan de desarrollo. Alrededor de un mes después de finalizado el curso, los participantes asisten al primer día del curso «Planificando para la acción», que tiene dos días de duración, y en el que se repasa el proceso de planificación, se introducen herramientas mejoradas y se aplica lo aprendido en una de sus propias negociaciones. El segundo día de taller se imparte entre dos y cinco semanas después.

Todos los participantes tendrán acceso a herramientas de planificación en Internet y a The Negotiation Society, una comunidad en línea de negociadores repleta de recursos para reforzar y desarrollar sus habilidades personales de manera continua.

ESTE PROGRAMA ES PARA USTED SI...

Es un negociador comercial que busca desarrollar una capacidad avanzada en habilidades de negociación para usted y/o su equipo.

Quiere un aprendizaje que perdure en el tiempo y habilidades que le cambien realmente la vida.

Quiere un programa holístico de primera clase que aplique los principios de la psicología humana con el máximo efecto

PARA MÁS INFORMACIÓN, póngase en contacto con nosotros a través de thegappartnership.com