PRÁCTICA
La Sociedad del Conocimiento

Directivos, ejecutivos y asesores de:

Gerencia General, Ventas, Mercadeo, Servicio al Cliente, Compras, Gestión Humana, Finanzas, Área Jurídica, Relaciones con la Comunidad

SEMINARIO TALLER

Técnicas Eficaces de Negociación para Directivos y Ejecutivos

MEDELLÍN, Mayo 18

CALI, Mayo 23

BARRANQUILLA, Mayo 24

BOGOTÁ, Junio 1 de 2012

Objetivos

Al finalizar el seminario, sus participantes serán capaces de:

- Identificar los elementos esenciales que han de considerar en un proceso de negociación.
- Identificar los elementos que en las distintas fases de la negociación (preparación, desarrollo y cierre), posibilitan actuar con coherencia y eficacia.
- Mejorar sus habilidades de negociación en diversos ámbitos nacionales e internacionales.

Conferencista José Holmer Torres

Conferencista y asesor empresarial. Administrador de Empresas de la Universidad de Bakersfield. Formador de Formadores del Instituto Dale Carnegie. Se desempeñó como Gerente Comercial de Equitable Financial Services en Nueva York, Gerente Comercial de Liberty Life en Londres, Director de Mercadeo y Ventas en Dumbar Vida y Pensiones en Barcelona, España, Gerente General en España de Angermann International y Director de la revista TodoVenta. Durante más de 20 años el doctor Torres ha recorrido diversos países estudiando el comportamiento humano y realizando conferencias para mejorar el desempeño integral de las empresas que asesora y de las personas que entrena. Mediante sus conferencias ha ayudado a miles de directivos y empresarios de varios países a alcanzar la excelencia en sus vidas. Autor de los libros “Quien se atreve gana”, “Manual de la excelencia en el servicio al cliente” y “La ingeniería corporativa”. Ha recibido numerosas distinciones y menciones honoríficas. Es colaborador en varias publicaciones y figura como invitado especial permanentemente en programas de radio y televisión para exponer su metodología y filosofía de trabajo.

CONTENIDO

1. Factores que intervienen en los procesos de negociación. Tipos de negociadores, objeto de la negociación, poder de negociación.
2. Tipos de negociación: en función de la dependencia de las partes, del grado de presión, de los recursos disponibles, de otras variables.
3. Preparación de la negociación.
4. Habilidades negociadoras.
5. Técnicas asertivas de comunicación para obtener y brindar información que facilite la negociación.
6. Habilidades para la argumentación.
7. Habilidades para el manejo de objeciones.
8. Manejo de conflictos en la negociación a lo largo de sus fases.
9. El desarrollo de la negociación: estilos de comportamiento; cómo negociar sobre intereses en lugar de posiciones; el modelo del conflicto en la negociación racional-emocional.
10. El cierre de la negociación: cómo encaminar hacia el cierre, la negociación a mediano-largo plazo frente a corto plazo
11. El seguimiento de los acuerdos: síntomas principales de posibles conflictos posteriores al acuerdo. Recomendaciones prácticas para su manejo. Construcción de acuerdos que perduren.
12. Ejercicios de aplicación y análisis de casos reales de los participantes.

Lugares y Fechas de Realización:

Medellín: Mayo 18
Hotel Poblado Plaza. Salón Andino.
Carrera 43A No. 4 Sur-75

Cali: Mayo 23
Club Campestre de Cali. Salón El Lago.
Calle 5 frente a Unicentro

Barranquilla: Mayo 24
Hotel Atrium Plaza. Salón Monterrey.
Carrera 44 No.74-85

Bogotá: Junio 1 de 2012
Hotel 101 Park House. Salón Parque.
Carrera 21 No. 101-10

HORARIO: De 8:00 a.m. a 6:00 p.m. (En la ciudad de Barranquilla el horario será de 7:30 a.m. a 5:30 p.m.)

VALOR DE LA INVERSIÓN: $495.000 (Cuatrocientos noventa y cinco mil pesos) más iva. Incluye refrigerios, almuerzo, memorias y certificado de asistencia. Se mantiene el precio de 2010 y 2011

Toda inscripción deberá ser pagada en forma anticipada a nombre de **PRACTICA, Nit. 805.011.877-1** y consignada en alguna de las siguientes cuentas corrientes del Banco de Bogotá, dependiendo de la ciudad a la cual usted vaya a asistir:

- **Bogotá:** Cta. corriente No. 009-09660-3
- **Cali:** Cta. corriente No. 484-19786-8
- **Medellín:** Cta. corriente No. 433-04016-9
- **Barranquilla:** Cta. corriente No. 087-34334-9

Enviar la consignación escaneada por e-mail.

Otros eventos nuestros de interés para usted

Seminario Taller
Liquidación de Nómina y Prestaciones Sociales
Medellín, Mayo 17 — **Bogotá**, Mayo 23
Barranquilla, Mayo 18 — **Cali**, Mayo 24

Seminario Taller
Nuevo Estatuto del Consumidor
Cali, Mayo 17 — **Medellín**, Junio 7
Bogotá, Mayo 18 — **Barranquilla**, Junio 8

Seminario Taller
Precios de Transferencia
Bogotá,
Opción 1: Mayo 25 — **Cali**, Mayo 18
Opción 2: Junio 8 — **Medellín**, Mayo 28

5° Congreso Internacional
GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO
y Aprendizaje Organizacional
Bogotá, Mayo 15 y 16

Seminario Taller
Gestión Documental Híbrida
Barranquilla, May 22 y 23 — **Bogotá**, Jun 5 y 6
Cali, May 31 y Jun 1 — **Medellín**, Jun 14 y 15

Seminario Taller
Recaudo Efectivo de la Cartera
Medellín, Mayo 25 — **Bogotá**, Junio 13
Cali, Mayo 28 — **Barranquilla**, Junio 14

Seminario Taller
Correcto Diligenciamiento del Formato 1732 / DIAN
Bogotá
Opción 1: Mayo 30 — **Barranquilla**, Mayo 29
Opción 2: Junio 15 — **Medellín**, Junio 5
Cali, Junio 6

Segundo Gran Congreso Internacional
Redes Sociales y sCRM
Bogotá, Junio 25 y 26

INFORMES E INSCRIPCIONES

Bogotá: Tels.: (1) 6348951/52 - 6348085
bogota@practica.com.co

Cali: Tels.: (2) 3152471/73 - 3151142
practica@practica.com.co

Medellín: Tels.: (4)3121008/09 - 3521340
medellin@practica.com.co

Barranquilla: Tels.: (5) 3604443 - 3604104
caribe@practica.com.co

Celulares:
(03) (311) 634 2419 - 634 2413

www.practica.com.co

Síguenos en twitter
facebook YouTube

AUSPICIA
envia Mensajería y Mercancías
¡Pasión por lo que hacemos!

Edwin walles: 310-506 64 82