LIVE CLASS

Negociación y resolución de conflictos

Herramientas y estrategias para lograr negociaciones exitosas.

kinetic TRAINING

Lográ el aval de nuestros expertos

En Kinetic Training se unen tus ganas de crecer con nuestra experiencia y conocimientos para que puedas desarrollar todo tu potencial.

Nuestras formaciones están respaldadas por la excelencia académica y la experiencia empresarial de un equipo de trainers altamente calificados.

Al completar la formación, recibirás esta insignia que reconoce tu aprendizaje, dedicación y esfuerzo.

Esto es Kinetic Training, donde la experiencia de aprendizaje es transformadora desde el primer clic.

¡CONOCENOS!

kinetic TRAINING

¿Por qué tomar esta formación?

Esta formación te brindará herramientas prácticas para diagnosticar con rapidez conflictos o bloqueos en la comunicación, identificar los puntos clave de intervención y diseñar acciones efectivas para mejorar las dinámicas de trabajo y construir relaciones colaborativas a largo plazo.

¿A quién está dirigida?

- Líderes de equipos.
- Mandos medios.
- Personas que tengan equipos a cargo o deban interaccionar con otros equipos.
- Personas encargadas de tomar decisiones.
- Personas que tengan que negociar y lograr resultados a partir de la construcción de acuerdos.
- Personas responsables de gestionar relaciones y negociaciones con proveedores.
- Personas que interactúan con entidades gubernamentales, empresariales o sindicales.

Objetivo de la formación

- Planificar una negociación de forma estratégica y gestionarla.

¿Qué vas a aprender?

- Diagnosticar conflictos.
- Aprender a construir consenso y crear valor.
- Gestionar negociaciones estratégicas con estilo colaborativo y construcción de relaciones a largo plazo.
- Construir acuerdos ganar-ganar sostenibles.
- Fortalecer el poder de negociación.
- Consolidar climas más armónicos de convivencia en entornos organizacionales.

Metodología de trabajo

Duración de la cursada

15 horas (5 encuentros de 3 horas cada uno)

Condiciones para obtener el certificado

- 70% de asistencia

Cantidad de kines que acumula

15 kines (crédito virtual para ser utilizado en futuras formaciones)

Inicio de la formación

La apertura de nuestras formaciones depende de la disponibilidad y el cupo. En situaciones excepcionales que impidan el inicio de una formación, ofrecemos devolver el importe abonado o utilizarlo como pago parcial o total de alguna otra formación.

Modalidad

LIVE CLASS

- Encuentros virtuales sincrónicos, en vivo, y actividades grupales interactivas
- Participación en foros, acceso a los materiales y ejercicios prácticos dentro de nuestra plataforma de formación Kinetic Training
- El objetivo es que la interacción entre el instructor y los participantes asegure el intercambio del aprendizaje grupal y una comunicación fluida entre ellos

Requisitos técnicos

- Computadora / Notebook con *Zoom* instalado
- Buena velocidad de internet: bajada 10 mbps y subida 2 mbps (mínimo)

Programa

1 Introducción a la negociación

- Componentes de la negociación.
- Decidir si negociamos o no.
- No todo es negociable.
- Componentes de desempeño de la negociación.
- La personalidad del negociador.
- Autoevaluación del negociador.
- Estilos de negociación: competitivo, compromiso, evasivo, sumisión, colaborativo.

2 El conflicto

- Qué es el conflicto. Elementos.
- Conflicto constructivo y destructivo.
- Dinámica del conflicto. La escalada.
- Arquitectura del conflicto:
  - Posiciones, intereses y necesidades.
  - Intereses comunes, diferentes y contrapuestos.
- Enfoque sistémico para el diagnóstico del conflicto.
- Mapeo de conflictos.

3 Planificar la negociación

- Etapas de la negociación.
- Tipos de objetivos de negociación.
- Componentes de la negociación:
  - Personas, principios, reglas, intereses , necesidades y opciones.
- Poder negociador. Construcción de alternativas.
- Errores comunes.

Programa

4 Negociación colaborativa y productiva. La escuela de Harvard (ganar-ganar)

- Preparar la negociación:
  - Crear valor.
  - Agrandar la torta (enlazar objetivos).
- Construir relaciones a largo plazo.
- Crear y evaluar opciones.
- Desarrollar el poder negociador: alternativas MAAN y PAAN.

5 Cierre de la negociación

- Construir compromisos y acuerdos.
- Construir consenso.
- Sostenibilidad de los acuerdos.
- Cuando la escuela de Harvard no alcanza: introducción a modelos competitivos.

Medios de pago

- Tarjetas de crédito
  Si el pago con tarjeta de crédito se realiza mediante PayPal, puede existir algún cargo extra según el país de emisión de cada tarjeta.
- Contado o transferencia bancaria
  Si la transferencia se realiza vía Payoneer, puede existir algún cargo extra según el país desde donde se realiza la transferencia.
- Billeteras virtuales
- PayPal
- Consultar otros medios de pago vigentes al momento de la compra

Descuentos y promociones:

Descuentos por tiempo limitado. Consultá con nuestros asesores la vigencia de cada uno de ellos.

- Hasta **40% OFF** por inscripción temprana
- Uso de **KINES** como parte de pago
- **12 cuotas sin interés** con tarjetas bancarizadas
  Solo válido en Argentina.
- **20% OFF extra** por compra de formaciones *Live Class + On Demand*
- Descuento para grupos de **3 o más personas**

¡QUIERO CONOCER COSTOS!

kinetic TRAINING

KINETIC
TRAINING