

NEUROCOACHING® DE NEGOCIACIÓN

La Magia de Persuadir y Negociar con Éxito

“Más allá del Umbral de la Efectividad”

Nunca antes negociar se había convertido en un asunto tan estratégico y exigente. Puede ser la habilidad que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso tanto en el mundo empresarial como en el personal.

Presentación:

La vida es una permanente negociación, en nuestras compras, en nuestras ventas, en nuestro trato profesional con clientes, colegas, inspectores, proveedores, servicios, accionistas etcétera, también sociales - familiares, amigos, vecinos.

Por ello si no estás preparado para interactuar con éxito en un proceso de negociación y de interrelación con los demás cada día estarás en condiciones menos competitivas y más distanciado de Tu propio entorno.

Lo más importante en una negociación es escuchar lo que no se dice.
Anónimo

Estamos convencidos de que LOS GRANDES NEGOCIADORES no están solo en la diplomacia, las ventas o las alianzas estratégicas, los verdaderos negociadores están en cualquier relación exitosa de orden simple o complejo. Los integrantes de un equipo en todos sus niveles jerárquicos todo el tiempo están negociando dentro y fuera de la organización, INTERNAMENTE TIENEN la necesidad de motivar, negociar con su gente o con los diferentes departamentos, externamente con sus proveedores o socios y personalmente con su familia, esposa e hijos. Este taller te ayudará a desarrollar LAS HABILIDADES DE NEURONEGOCIACIÓN para ser más efectivos en la consecución DE relaciones GANAR-GANAR.

Todo el contenido que obtendrás en este taller, tiene una estructura que fluirá a través de tu ser, por cuanto va a incluir en su ser, en su hechura, las técnicas que preparé especialmente para ti. Verás, resultará extraordinario. A lo largo del mismo, vas a ir evolucionando de forma automática hacia ciertas técnicas y herramientas que de forma natural, formarán parte de tu sentir y de tus experiencias. Cuando el aprendizaje se da de esta manera, los resultados se dan sin esfuerzo, como si nuestras palabras fueran mágicas.

Objetivo General:

Que TÚ conozcas, diferencias y apliques las estrategias y tácticas principales dentro de un proceso de negociación, a fin de que en TU participación en dichos procesos, obtengas como resultado una alta efectividad negociadora.

Objetivos Específicos

- Inducir a los participantes de la importancia de la Negociación Consciente.
- Proporcionar los conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para llegar a una negociación efectiva.
- Capacitar a los participantes para realizar cualquier rol que se les asigne a la hora de negociar.
- Saber elegir entre las estrategias y las técnicas existentes, ya que no todas las negociaciones ni todas las personas son iguales.
- Conocer todos los aspectos que conlleva la negociación, porque "en la vida todo es negociación".
- Diferenciar los actos lingüísticos presentes en una Negociación.

Contenido Programático:

- Negociar o Persuadir? - Como Influye la Negociación en tu vida.
- Herramientas de Influencia.
- NeuroCiencias Aplicadas a la Negociación.
- Los 7 Elementos del Método Harvard de Negociación.
- Modelo (URY) Harvard para Negociaciones Difíciles.
- Matriz de Planeación de las Negociaciones.
- Auto negociación y Disciplina.
- El Lenguaje Más allá de las Palabras – Técnicas de Comunicación de alto impacto.
- Actos Lingüísticos presentes en la Negociación.
- Inteligencia NeuroEvolutiva Aplicada a la Negociación - Técnicas de gestión emocional
- El Lado Oculto del Lenguaje Aplicado en procesos de Negociación.

Dirigido a:

A personas como tú y como yo Directivos, Gerentes, personal de mandos medios y profesionales, padres, madres y todas las personas que deseen actualizar y profundizar sus conocimientos en la materia, que deseen habilitarse o fortalecer sus habilidades Neurológicas para realizar futuras negociaciones en sus trabajos y en la vida cotidiana bajo la perspectiva de lograr siempre negociaciones efectivas.

Incluye:

Certificado de Asistencia.
Refrigerio Matutino y Vespertino.
Material de Trabajo.
Block y Bolígrafo.
Ebooks.
Material Multimedia.
Audio de Reprogramación NeuroCerebral.

Duración:

Dieciséis (16) horas, dos (2) días.

Síntesis Curricular del Instructor:

Lic. Noel Rivera

Noel Rivera Egresó como TSU en Gerencia Administrativa y prosiguió estudios de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Santa María. Es Especialista en Finanzas, Especialista en Mercadeo (Egresado de la misma Universidad) Certificado en: Programa de Capacitación Docente la Universidad Santa María. Realizó estudios de NeuroCoaching™ con Gavenenterprise Group, es Coach Empresarial certificado por el Instituto de Altos Estudios Europeos y la Unesco, Coach Ontológico Profesional certificado por el Centro de Estudios Internacionales en Coaching Ontológico Personal Empresarial y Neurolingüístico. Es Miembro de Asociación Internacional de Coaching (IAC), de la Asociación Internacional UniversoCoach (AIUC) y de la Comunidad Venezolana para el Coaching Profesional (COVECOP).

Es Facilitador de Procesos de Cambio Personal y Empresarial, Conferencista, Profesor Universitario, Practitioner PNL, Consultor Empresarial en Organización y Estrategia.

Es Fundador de La Escuela Superior de Gerencia NeuroEvolutiva (ESGNE) e imparte la Certificación Profesional en Coaching Ontológico NeuroEvolutivo.