



CURSO DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

**16,23,30 DE ABRIL
Y 7 DE MAYO**

¿POR QUÉ NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN?

Es cada vez más importante generar relaciones personales perdurables para ampliar las posibilidades de cumplir tus metas. Trabajando juntos es más fácil.

La negociación y persuasión evitan y resuelven situaciones de conflicto logrando poner el foco en el problema, mejorando resultados en un **GANAR- GANAR** para las partes.

Las herramientas que aprenderás al tomar este curso serán de vital importancia para lograr acuerdos en diversos entornos, tanto personales, como laborales y profesionales.

¿PARA QUIÉN ES LA NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN?

El curso de negociación está dirigido a todas las personas que deseen adquirir y mejorar sus habilidades sociales (empatía, autocontrol, paciencia, escucha, adaptabilidad) y comunicativas.

Quienes ya asistieron a este curso son estudiantes, profesionales, líderes de equipo y emprendedores.

¿QUÉ VAS A LOGRAR?

Objetivo general del programa

Al finalizar el curso estarás preparado para descubrir diversos estilos negociadores y desarrollar oportunidades que te permitan mejorar tu rendimiento.

Objetivos específicos

- Mejora tus habilidades interpersonales.
- Desarrollar estrategias ganadoras.
- Practica herramientas negociadoras.
- Aumenta el valor a negociar.
- Resuelve conflictos investigando sus causas.

MODALIDAD DE TRABAJO

¡Aprovechá tu tiempo, cursá cuando, cómo y desde donde quieras!

Tenemos dos modalidades para vos.

EN VIVO



Asistí a todas las clases en vivo por ZOOM, Participá de las clases, hace las preguntas que quieras y conocé a tus compañeros. Además tendrás acceso a la Plataforma de Cima-Academy donde encontrarás ejemplos, casos de estudio, videos y test, libros y mucho más.

OFF LINE



Si no podés asistir a las clases en vivo, miralas cuando quieras, las grabamos para vos. Y también tenés acceso al material extra en Cima Academy.

¡Generarás networking para estar conectados!

Actividades a realizar:

Se realizarán trabajos prácticos grupales e individuales aplicando metodologías de role play, visualización de videos y análisis de casos prácticos.



CONTENIDOS TEMÁTICOS



Clase 1

- Qué es y qué no es negociar.
- Las 3 variables de análisis.
- Zona de posibles acuerdos.
- El MANN.
- Puntos de reserva, aspiración.
- Ceder no es conceder.
- Intereses vs posiciones.

Clase 3

- Persuadir vs Manipular.
- Técnicas universales de persuasión.
- Canales de comunicación para negociar.
- Errores típicos de la negociación.
- Técnicas universales de persuasión.

Clase 2

- Amenazas, anclas y concesiones.
- Indagación y uso del silencio.
- Comunicación y lenguaje no verbal.
- Negociación investigativa.
- Negociación en paquetes.

Clase 4

- Ejercitaciones prácticas.

DOCENTES



FEDERICO PANTANETTI

(Buenos Aires 1977)

Licenciado en Administración por la Universidad Nacional de Luján. Mentor de Academia emprende del Ministerio de Producción de la Nación Argentina. Director del Programa ejecutivo comercial de UNLu. Formó su carrera en empresas multinacionales de servicios financieros ocupando desde posiciones ejecutivas a niveles de liderazgo, desarrollando negocios en LatAm. Es docente en diversos centros educativos de formación ejecutiva. Desde hace más de 10 años es formador y consultor en temas comerciales ayudando a empresas y emprendedores de todo el país.



EZEQUIEL MOLINA

Trabaja en publicidad y marketing desde hace más de 10 años.

Es Master en Dirección de Empresas de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT). Se graduó de Licenciado en Publicidad en la Universidad de Ciencias Sociales y Empresariales (UCES).

Realizó un posgrado en Saïd Business School de la Universidad de Oxford.

Además realizó cursos en desarrollo emprendedor en Universidad de Belgrano.

Se desempeña como docente de marketing digital en el programa ejecutivo comercial de la Universidad Nacional de Luján. Su carrera profesional pasó por varios sectores como el financiero, consumo masivo y salud en multinacionales, Pymes y desarrollando emprendimientos en el sector tech. Con gran foco en el marketing estratégico y la comunicación online.

INFORMACIÓN

Días: Viernes 16, 23, 30 de abril y 7 de mayo

Horario: de 19 a 21 hs

Medios de pago:

Transferencia bancaria, depósito, mercado pago (débito, crédito)

Matrícula de inscripción bonificada 100%

MODALIDAD	OFFLINE	ONLINE
Acceso a Videos de las clases grabados	SI	SI
Acceso a contenido en la plataforma cima-academy (presentaciones, test, actividades)	SI	SI
Bibliografía del programa gratis	SI	SI
Certificado de asistencia	SI	SI
Acceso a todas las clases Zoom en vivo	-	SI
PRECIO	\$ 5.800	\$ 5.800
DESCUENTOS		
Inscripción conjunta		
Vos + 1 amigo. Cada uno	20% OFF	20% OFF
Vos + 2 amigos . Cada uno	30% OFF	30% OFF
Universidades Públicas	50% OFF	50% OFF
Alumnos, docentes y no docentes de la Universidad	50% OFF	50% OFF

Consultar pagos hasta en 3 cuotas con tarjeta por mercado pago

PRECIO

- Efectivo en oficinas de CATEC UNLu.
- Transferencia bancaria a cuenta Unlu Banco Nación
CBU: 0110032720003227770644
- Tarjeta de crédito, solicitando link de mercado pago.



CIMA
academy



**INSCRIBITE Y OBTÉN
TU CERTIFICACIÓN**

CONTACTO Y RESERVAS DE VACANTE



011 5836 0930



fpantanetti@cima-academy.com



@cima.academy



Cima Academy



informescatec@unlu.edu.ar



1558360930



Ministerio de Producción
Presidencia de la Nación

Este programa se encuentra habilitado para utilizar el beneficio (Reintegro)
por capacitación otorgado por el Programa de Crédito Fiscal



www.cima-academy.com