

NEGOCIACIÓN & PERSUASIÓN

CURSO INTENSIVO

UNLU - CATEC

POR QUE LO HACEMOS

Aprendiendo a negociar y persuadir las personas logramos poner foco en el problema, mejorando los resultados de su gestión y las relaciones interpersonales de largo plazo.

HISTORIA DEL CURSO

Empezamos en el 2019, vamos por la 3 er edición. Formamos y capacitamos más de 60 alumnos.

DIRIGIDO A....

Estudiantes y graduados de todas las carreras y universidades.

Emprendedores, líderes de equipo, supervisores, comerciantes y público en gral.

MODALIDAD DE TRABAJO

El presente curso se divide en 2 modalidades

Presencial: se requiere asistir a las clases en la sede a determinar.

Off Line: compartiremos en carpeta de Google Drive, material visto en clases, videos anexos, libros en PDF, textos, y contenido de humor. Y armaremos grupo de whatsapp, para estar bien comunicado.

Actividades a Realizar:

Aplicaremos técnicas andragógicas (aprenderemos haciendo) para la realización de las clases: trabajos práctico grupales e individuales, aplicando metodologías de rol play, gamerización, test, visualización de videos y análisis de casos prácticos.

QUE QUEREMOS LOGRAR

Objetivo general

Lograr que los asistentes adquieran conocimiento sobre las herramientas que profesionalizan la instancia negociadora

Objetivos específicos

Que los participantes:

- Mejoren sus habilidades de comunicación y persuasión.
- Desarrollar estrategias de negociación ganadoras.
- Logren poner en práctica las herramientas negociadoras para integrar y aumentar el valor a negociar.
- Alcanzar a resolver conflictos investigando y llegando a sus causas.

PROGRAMA DE CONTENIDOS

Clase 1

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

Clase 2

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

Clase 3

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



INFORMACIÓN

Sedes, fechas y horarios *

Luján: Días Sábados: 18, 25 de abril y 2 de mayo de 10:00 a 12:30 hs

CR San Miguel: Viernes: 17, 24 de abril y 8 de mayo de 19 a 21:30 hs ó Sábados: 18, 25 de abril y 2 de mayo de 14:30 a 17:00 hs

(* La apertura, cambios y modificaciones de horarios queda sujeta a completar cupos mínimos de inscriptos, se dará aviso con anticipación a los inscriptos)

Aranceles

Matrícula de inscripción bonificada 100%

Valor general

Externos a la universidad:

-Inscripción: 1 único pago de \$2100

-Inscripción conjunta: 2 personas **10% de descuento** sobre el valor total abonado.

Vinculados a UNLu (alumnos, docentes, no docentes, graduados) y alumnos regulares de universidades públicas:

-Inscripción: 1 único pago de \$1750

-Inscripción conjunta 2 personas **10% de descuento** sobre el valor total abonado.

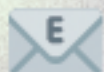


Inscríbete y obtené tu certificado con Aval académico UNLU

CONTACTO Y RESERVAS DE VACANTE



011 558360930



informescatec@unlu.edu.ar, federicopanta@yahoo.com.ar

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/federicopantanetti/>

Web : www.catec.unlu.edu.ar

Teléfono: (02323) 423979 / 423171 / 420156 / 423677 Int. 1284

Dirección: Av. Constitución 2388 (Ex Ruta 7) edificio Anexo UNLu. Luján.

