



Curso El arte de negociar y persuadir

Calle de la Basílica, 19
28020 Madrid
(34) 915 53 61 62
www.cas-training.com





CAS-HAB-ANP

**Nivel**

Intermedio

**Duración**

16 horas

**Modalidad**

Aula Virtual

**Learning
by doing****Curso
Oficial**

Curso El arte de negociar y persuadir

Dirigido a:

Diseñado para profesionales de todos los sectores y niveles jerárquicos que deseen mejorar sus habilidades de negociación y persuasión en el entorno laboral. Es relevante tanto para individuos que busquen desarrollar técnicas efectivas de comunicación y argumentación, como para equipos que deseen lograr acuerdos beneficiosos y alcanzar objetivos comunes a través de la persuasión efectiva.

Objetivos:

- Dominar el arte de la negociación: aprende los fundamentos de la negociación efectiva para alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas. Desarrolla habilidades para comunicar tus objetivos de manera clara y persuasiva.
- Influir con impacto: descubre los principios de la persuasión efectiva y cómo aplicarlos en diferentes situaciones. aprende a comunicarte de manera convincente y a presentar tus ideas de forma persuasiva y convincente.
- Comunicar con asertividad y escuchar activamente: domina la comunicación asertiva para expresar tus puntos de vista de manera clara y respetuosa. aprende a escuchar activamente para comprender las necesidades y preocupaciones de los demás durante la negociación.
- Superar obstáculos y gestionar conflictos: desarrolla estrategias para superar obstáculos y resistencias durante las conversaciones de persuasión. aprende a gestionar conflictos de manera efectiva y a encontrar soluciones creativas que beneficien a todas las partes involucradas.
- Aplicar habilidades en el entorno profesional: utiliza las habilidades de negociación y persuasión en el ámbito empresarial. aprende a negociar acuerdos comerciales exitosos y a manejar situaciones difíciles en el entorno profesional.

Requisitos:

No es necesario cumplir con requisitos previos para acceder a este curso.

Material del curso:

Material desarrollado por expertos de CAS Training.

Perfil del docente:

- Formadores con sólida comprensión de los principios fundamentales y las teorías asociadas con las diversas áreas de habilidades.
- Amplia experiencia práctica en la aplicación de habilidades a situaciones laborales relevantes.
- Habilidades pedagógicas suficientes para transmitir conceptos de manera clara y una capacidad para adaptar el contenido a diversos grupos y niveles de experiencia.
- Más de 10 años de experiencia profesional.
- Más de 10 años de experiencia como docente.



Metodología:

- “Learning by doing” se centra en un contexto real y concreto, buscando un aprendizaje en equipo para la resolución de problemas en el sector empresarial.
- Aulas con grupos reducidos para que el profesional adquiera la mejor atención por parte de nuestros instructores profesionales.
- El programa de estudios como partners oficiales es confeccionado por nuestro equipo de formación y revisado por las marcas de referencia en el sector.
- La impartición de las clases podrá ser realizada tanto en modalidad Presencial como Virtual.

Contenidos:

Módulo 1: ¡Bienvenido al mundo de la negociación y la persuasión!

- Descubre la importancia de la negociación y la persuasión en nuestra vida cotidiana y en los negocios.
- Aprende cómo estas habilidades pueden ayudarte a alcanzar tus objetivos y construir relaciones exitosas.
- Prepárate para sumergirte en el arte de influir positivamente en los demás.

Módulo 2: Fundamentos de la negociación efectiva

- Entiende los conceptos básicos de la negociación y cómo prepararte para un escenario de negociación exitoso.
- Identifica tus objetivos y necesidades, y aprende a comunicarlos de manera clara y persuasiva.
- Domina las técnicas de negociación ganar-ganar para crear acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas.

Módulo 3: Persuasión con impacto

- Descubre los principios de la persuasión efectiva y cómo aplicarlos en diferentes situaciones.
- Aprende a identificar y utilizar los factores que influyen en las decisiones de las personas.
- Desarrolla habilidades de comunicación persuasiva para presentar tus ideas de manera convincente y convincente.

Módulo 4: Comunicación asertiva y escucha activa

- Domina la comunicación asertiva para expresar tus puntos de vista de manera clara, respetuosa y convincente.
- Aprende técnicas de escucha activa para comprender mejor las necesidades y preocupaciones de los demás durante la negociación.
- Crea un ambiente de confianza y apertura que fomente la colaboración y el entendimiento mutuo.

Módulo 5: Gestión de conflictos y superación de obstáculos

- Aprende estrategias efectivas para gestionar conflictos durante el proceso de negociación.
- Descubre cómo superar obstáculos y resistencias que puedan surgir durante las conversaciones de persuasión.
- Desarrolla habilidades de resolución de problemas para encontrar soluciones creativas y alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos.

Módulo 6: Negociación en el ámbito profesional

- Aplica las habilidades de negociación y persuasión en el entorno empresarial.
- Aprende a negociar acuerdos comerciales, contratos y colaboraciones exitosas.
- Desarrolla estrategias para manejar situaciones difíciles y obtener resultados positivos en el mundo profesional.

Módulo 7: Persuasión ética y responsable

- Explora el papel de la ética en la negociación y la persuasión.
- Aprende a influir de manera responsable, respetando los valores y límites de los demás.
- Desarrolla habilidades de persuasión que promuevan relaciones a largo plazo y construyan confianza.

Módulo 8: Práctica y aplicación de habilidades

Participa en ejercicios prácticos de negociación y persuasión en diferentes escenarios.



CAS TRAINING

UN ESPACIO PARA CRECER

cas-training.com

Curso El arte de negociar y persuadir
CAS-HAB-ANP

Microsoft
Partner



ORACLE | Partner

ORACLE
University

Digital Distribution Partner

