



NEGOCIACI3N EMOCIONAL Y RESOLUCI3N DE CONFLICTOS

Duraci3n: 16 horas

Fecha y Lugar: A convenir

Documentaci3n: Se har3 entrega de documentaci3n y DVD personalizado.

Certificaci3n: Diploma acreditativo

Destinatarios: Directivos, comerciales, consultores, y en general, a todos aquellos profesionales que tengan que desarrollar cualquier tipo de negociaci3n, tanto interna como externa, en el contacto directo o a trav3s de conversaciones telef3nicas.

Requisitos: Grupos formados por un m3nimo de 6 y un m3ximo de 12 personas.

Objetivos: Mediante este curso los participantes aprender3n a:

- Sentirse confiados y seguros ante cualquier tipo de negociaci3n.
- Prepararse f3sica y psicol3gicamente antes de los encuentros negociadores.
- Utilizar el lenguaje verbal y no verbal con eficacia.
- Usar y controlar el espacio de los encuentros negociadores.
- Utilizar el tiempo como factor beneficioso y como recurso propio.
- Reconocer las emociones y usarlas con eficacia.
- Encontrar soluciones creativas a los conflictos.

Metodolog3a: Ejercicios pr3cticos f3sicos y de rol. Pr3cticas con improvisaciones teatrales. T3cnicas de PNL (Programaci3n Neurolinguistica). Coaching y Pensamiento Sist3mico. Grabaciones audiovisuales.

Programa:

1. Introducci3n: Preliminares, integraci3n grupal, confianza y desbloqueos.
2. Los recursos propios
 - 2.1. La escucha activa.
 - 2.2. Relajaci3n y respiraci3n.
 - 2.3. Toma de conciencia del propio cuerpo. La comunicaci3n no verbal. Aproximaci3n a la Sinergolog3a.
 - 2.4. Saludos, el contacto visual, la sonrisa y el espacio personal y privado. Proxemia.
3. La primera impresi3n.
 - 3.1. Grabaci3n y an3lisis.
 - 3.2. ¿Qu3 comunicamos antes de empezar a hablar?
 - 3.3. El lenguaje del cuerpo.
 - 3.4. C3mo reconocer nuestras emociones.
4. El uso del espacio y del tiempo.
 - 4.1. Los espacios propios, ajenos y neutrales.
 - 4.2. El conflicto y el trabajo en equipo.
 - 4.3. El rol social en la negociaci3n.
 - 4.4. Sentir el "timing".
5. El encuentro y el conocimiento del otro.
 - 5.1. El primer contacto.
 - 5.2. El error del "dar por hecho".
 - 5.3. La negociaci3n telef3nica.
 - 5.4. Segunda grabaci3n y comentarios.
6. La pr3ctica negociadora.
 - 6.1. Juegos de conflictos abiertos y cerrados.
 - 6.2. Grabaci3n y an3lisis de comportamientos.
 - 6.3. Los objetivos. La persuasi3n.
 - 6.4. El reconocimiento y control emocional.
 - 6.5. Alcanzar el objetivo y la despedida.