

NEGOCIACIÓN

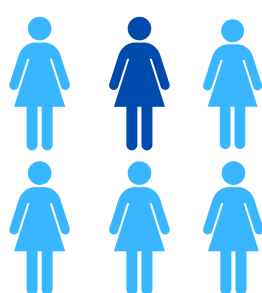
OBJETIVO: FOMENTAR CUALIDADES
INNATAS Y OBTENER NUEVOS
RECURSOS

METODOLOGÍA UTILIZADA

1 ALIANZA



2 ALINEAMIENTO



3 VISUAL THINKING



TOMA DE
CONCIENCIA DE
POTENCIADORES Y
ANCLAJES

INTELIGENCIA
COLECTIVA



MÉTODOLÓGIA DE
COACHING DE
EQUIPOS

ROLE PLAY



INTEGRACIÓN DE
NUEVOS APRENDIZAJES

NUEVOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS

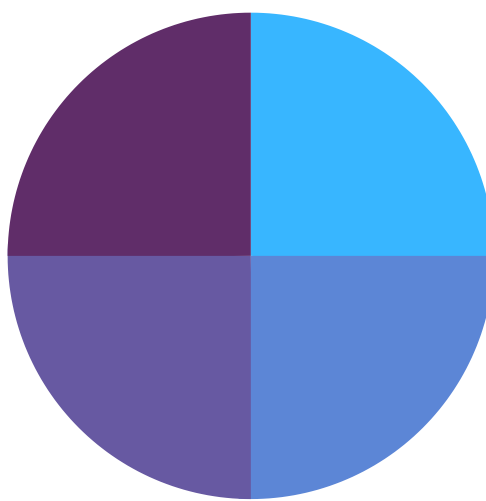
OBJETIVO MEJORAR NUESTROS "SKILLS" A TRAVÉS DE:

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN
25%

NEUROCIENCIA
25%

ARTE DE PREGUNTAR
25%

ATRIBUTOS DEL "NO"
25%



ATRIBUTOS FORMACIÓN



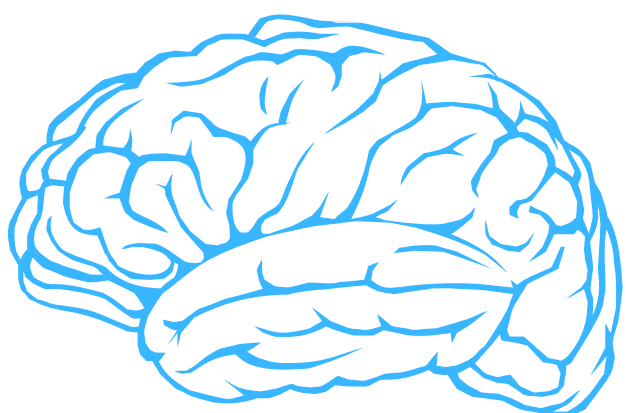
Perfecta para cualquier colectivo o individuo que quiera dar un salto cualitativo en su forma de ver y entender la negociación



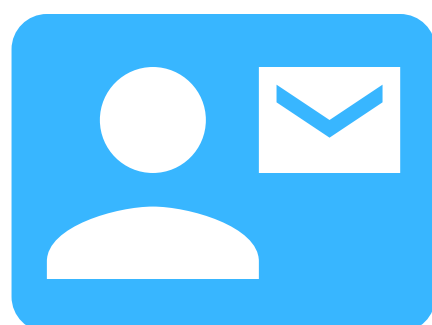
Formación adaptable en tiempo a las necesidades del demandante, mínimo recomendado 2horas hasta un máximo de 8 horas .

NEGOCIACIÓN

OBJETIVO: FOMENTAR CUALIDADES
INNATAS Y OBTENER NUEVOS
RECURSOS



Nos sumergiremos en los principios y las bases de la Neurociencia para entender cómo funciona nuestro cerebro. A partir de ahí, utilizaremos el conocimiento a nuestro favor para tener más efectividad a la hora de negociar



Analizaremos los diferentes estilos de negociación y las fases de una negociación, veremos un nuevo enfoque de negociación situacional. Realizaremos un role play entre nosotros poniendo en práctica lo comentado

No

Una buena negociación o venta, debería siempre empezar con un No, En caso contrario, habremos realizado una transacción. Dicho esto, veremos todas las oportunidades que nos brinda el "No". También trataremos las objeciones y utilizaremos la inteligencia colectiva para formular nuevos argumentos



Desvelaremos algunos de los misterios de Sócrates para poder conseguir información relevante y útil en nuestra negociación. Junto con el nuevo conocimiento de la neurociencia, los utilizaremos para crear un conjunto de preguntas poderosas que marquen la diferencia en nuestro día a día



NUEVOS CONOCIMIENTOS



EMPODERAMIENTO



INCREMENTO DEL RENDIMIENTO INDIVIDUAL



NUEVAS OPORTUNIDADES