

▷ NEXTPERFORM

DIPLOMADO EN NEGOCIACIÓN

HERRAMIENTAS PRÁCTICAS Y SIMPLES
PARA DESCUBRIR Y GENERAR
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



ACERCA DE NEXTPERFORM

Desde hace más de 20 años nos dedicamos al desarrollo e implementación de estrategias comerciales locales y globales en empresas multinacionales.

Desde el abordaje de negociaciones exitosas, en Nextperform promovemos la incorporación de las mejores prácticas, en la cultura organizacional de nuestros clientes, para asegurar el crecimiento de sus resultados.

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Nuestro Diplomado en Negociación busca acercar herramientas prácticas y simples y de excelencia, para que los roles comerciales, preventa, posventa, entre otros, realicen negociaciones efectivas tanto con otros como consigo mismos. Durante este entrenamiento, cada participante aprenderá los conceptos fundamentales para desarrollar diferentes estrategias de negociación, basado en los principios del Método Harvard y del Coaching Transformacional.



Modalidad:

- 1- Presencial
- 2- Online y Video presencial



Metodología:

Teoría, prácticas, estudios y método del caso.



Requisitos para certificar:

- Completar el 100% de los módulos
- Online Participación del 75% de las clases en vivo. Entrega del trabajo práctico final (Estudio de caso integrador)

“Generalmente dominamos lo técnico y el escenario informático, pero conocer sobre la negociación y la actitud es un gran beneficio que me llevo de este curso”

CARLOS JESÚS HUAYNATES

Gestor de servicios de IT de Provisiones Tecnológicas SAC



¿POR QUÉ HACER ESTE DIPLOMADO?

El Diplomado en Negociación tiene como objetivo acompañar a nuestros clientes a lograr una mayor performance en su forma de crear negociaciones que reflejen un ganar-ganar y permitan relaciones con acuerdos sostenibles de beneficio mutuo.

Creemos que la práctica de negociar es una habilidad que se puede construir, mejorar y perfeccionar para cerrar mejores ventas, nuevos negocios, y mayores incrementos de ingresos.

Apuntamos a generar un cambio disruptivo y transformacional de autoconocimiento y negociación personal.

TEMÁTICAS QUE SE ABORDARÁN EN ESTE CURSO

- ✓ Diseño de la Negociación
- ✓ Zona de posible acuerdo
- ✓ Acuerdo BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)
- ✓ Punto de Provocación – Punto de Abandono
- ✓ Regateo ¿Qué sucede si me rechazan?
- ✓ Estancamiento – Consenso - Lograr el SI
- ✓ Cierre – Tipos de Acuerdos.
- ✓ Valores y Ética
- ✓ Habilidades de comunicación efectiva
- ✓ Variables en la Negociación
- ✓ Técnicas de Persuasión

Se trabajará siempre con estudios de caso que ayudarán a enriquecer las oportunidades de negocios.

“Lo más importante en una negociación es escuchar lo que no se dice”

PETER DRUCKER



LOS MÓDULOS Y SUS CONTENIDOS

MÓDULO 1

Autoconocimiento y Autoliderazgo

Negociación. Autoconocimiento. Concepto de negociación. Estilos de negociación. Mentalidad de abundancia. Mentalidad de Escasez. Introspección. Propósito. Salir al balcón. Punto de provocación/reacción. Punto de abandono. BATNA (mejor alternativa a un acuerdo negociado) ZOPA (Zona de Posible Acuerdo)

Clase Video presencial

Resolución y análisis de casos de negociación.

Prácticas vivenciales grupales de negociación.

Acompañamiento constante de los instructores

Utilización en paralelo de plataforma offline disponible 7x24

MÓDULO 2

Conocer a la contraparte. La comunicación en la negociación

Conocer la contraparte. Perfiles Contraparte: Posibles comportamientos. Enfoques en la Negociación. Comunicación efectiva en la negociación. La escucha comprometida. El arte de hacer preguntas. Técnicas. Presencia. El habla responsable. Lenguaje generativo. Asertividad
Perfil del Buen Negociador

Prácticas grupales de negociación en la sesión video presencial

Realización de test individuales que permiten identificar fortalezas y puntos de mejora para desarrollar el autoconocimiento y una mayor performance en toda negociación

Este camino de aprendizaje comienza con el Entrenamiento de Ventas y continúa con el Diplomado en Negociación. Cualquier rol vinculado al proceso de venta podrá participar de estos entrenamientos.



LOS MÓDULOS Y SUS CONTENIDOS

MÓDULO 3

La negociación en el contexto virtual PNL - Lenguaje corporal

Negociación en entornos virtuales.
Mejores Prácticas en Oratoria.
Herramientas Tecnológicas de Gestión.
P.N.L. Sistemas Representacionales.
Accesos Oculares. Generación de Rapport
en la negociación.
Lenguaje Corporal. Características Generales.

*Sesión video presencial con casos prácticos
de negociación y aplicación de los contenidos
brindados*

Test de aplicación de contenidos

MÓDULO 5

Caso de estudio final integrador

Estudio de Caso. Ejercitación Final de estudio de caso.
Dinámica individual. Entrega de material con anticipación para su preparación.

MÓDULO 4

Proceso de negociación - Técnicas de persuasión

Proceso de Negociación Preparación
Personal Branding.
Coherencia. Neutralización.
Aspectos culturales en la Negociación.
Desarrollo del proceso de Negociación.
Técnicas de Persuasión.
Reglas de base. Cómo lograr el sí.
Estrategias para abordar clientes difíciles
El estancamiento. Cómo manejar el no.
Cómo obtener el beneficio mutuo.
Gestión de las Objeciones - Regateo -
Consenso - Técnicas.
Cierre y acuerdo sostenible.
Mejores Prácticas en la Gestión de Reuniones.

*Prácticas individuales y grupales con casos de
negociación en la sesión video presencial*



RECORRIDO DE ESTE DIPLOMADO

Este diplomado fue presentado en más de 10 países, en español, inglés y portugués, con la participación de más de 100 empresas

ALGUNAS EMPRESAS QUE PARTICIPARON EN LOS DIPLOMADOS



▶ NEXTPERFORM