

PROGRAMA

NEGOCIANDO CON PERSONAS DIFÍCILES DESDE LA EMPATÍA

#transformaciónorganizacional

ESTRATEGIA DE FORMACIÓN Y DESARROLLO PARA LOS LÍDERES DE LA EMPRESA, EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN COMPLEJOS

En nuestros procesos de negociación nos encontramos con personas difíciles, en posiciones complejas y con requerimientos imposibles.

En estas circunstancias, tu empresa puede construir nuevas habilidades que privilegien la conexión con el otro, para alcanzar el resultado deseado.





¿LOGRAS VERDADERAMENTE LOS RESULTADOS DESEADOS EN TUS NEGOCIACIONES CON ESAS PERSONAS DIFÍCILES?

¿TODOS TUS CLIENTES Y PROVEEDORES ESTAN CONTENTOS Y QUIEREN SEGUIR NEGOCIANDO CONTIGO?

LO QUE OBTENDRÁS CON NUESTRO PRODUCTO

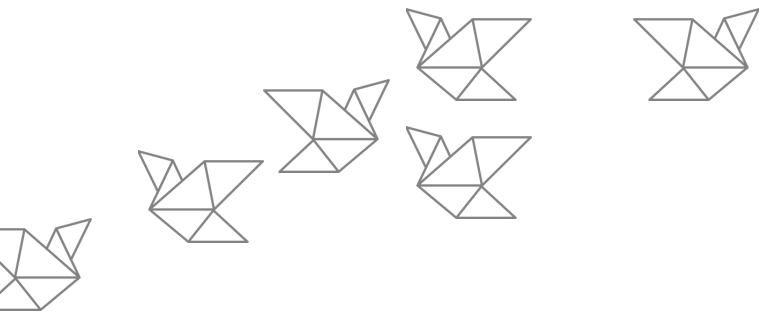


- ① Desarrollar las competencias de comunicación y planificación de tus líderes para negociar, alcanzando los objetivos deseados
- ② Conocer las herramientas para cultivar confianza en las comunicaciones de la empresa
- ③ Formar adecuadamente a los líderes para garantizar procesos de negociación más exitosos
- ④ Simular situaciones de negocio que ayuden a dominar las nuevas habilidades de negociación



POTENCIA LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DE TU EMPRESA

con nuestro producto



¿Cómo lo hacemos?

1) Acercamiento a las potencialidades

Conoceremos y comprenderemos tu situación actual, y entenderemos tus expectativas sobre las habilidades que quieres desarrollar, para que, al momento de implementar una negociación, esta sea exitosa. Partiremos de:

- a. Entrevistas individuales con algunos líderes negociadores de la organización.
- b. Indagación de las situaciones complejas de negociación presentes en la cotidianidad de la empresa.

2) Formación y desarrollo de los líderes negociadores

Acompañaremos a tus líderes en el arte de negociar desde las emociones, a partir de:

- a. Kick-off para conversar sobre la negociación empática.
- b. Actividad formativa compuesta por los siguientes módulos:
 1. Marco de la negociación
 2. Herramientas de la confianza
 3. Comprendiendo el mundo de la contraparte
 4. Comunicar para alcanzar lo que deseamos que pase en la negociación

smart strategy = smart solution

- c. Sesiones de simulación grupales y/o individuales, para practicar casos de negocios.

3) Optimización de procesos específicos de negociación

Evaluaremos y transformaremos los procesos actuales de negociación, en las áreas neurálgicas de tu empresa, a partir de:

- a. Análisis de los procesos actuales y su impacto en los resultados deseados.
- b. Adecuación de los procesos para lograr una negociación empática.
- c. Recomendaciones para la optimización de otros procesos asociados, o cambios en la estructura que soporta estos procesos.

¿TE ACOMPAÑAMOS A DESARROLLAR TUS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN?

Conoce más sobre este producto escribiéndonos directamente a:

CONTACTO@2STRATEGIESCO.COM

Haciendo una cita en nuestra página Web

O conectándote con nosotros por nuestras
Redes Sociales

