



NEGOCIACION EN LA ERA DIGITAL

Curso impartido por profesores de
Berkeley Law School

El Taller de Negociación en la Era Digital busca profundizar y aumentar la eficacia negociadora de sus participantes en base al método desarrollado por los profesores del centro de negociación de la Escuela de Derecho de la Universidad de Berkeley. El Método del Negociador de Berkeley cuenta con 6 pasos, basados en principios, con los cuales se van aprendiendo y profundizando en el transcurso de 4 módulos. Con el desarrollo de una disciplina para mejorar continuamente.

OBJETIVOS

Perfeccionar, combinando teoría y ejercicios prácticos, los conocimientos de los participantes en materia de negociación, así como ejercitar y desarrollar su capacidad y habilidades para negociar.

La metodología del programa ha sido diseñado por profesores de la Universidad de Berkeley para que los participantes aprendan a manejar el "arte de negociar" como un eficaz instrumento en su actividad profesional.

Se persigue, a través de la aplicación:

Aumentar la eficacia negociadora de los participantes mediante su intervención en casos prácticos

Entender las claves principales de todo proceso de negociación: cómo prepararla, cómo alcanzar eficazmente los objetivos, cómo no dejar heridas en el proceso de negociación y cómo llegar a acuerdos que después se cumplan.

Los nuevos canales y plataformas de comunicación en una economía digital y sus técnicas de negociación específicas

CARACTERÍSTICAS



Fechas y Horarios
Horarios: Viernes por la tarde y sábados todo el día.
Fechas: Febrero y marzo 2018



Lugar de celebración:
The Heroes Club



Formato:
Presencial Digital



Horas Lectivas:
40 hr



Inscripción:
Email



Precio:
3,000€ + IVA

METODOLOGÍA y MÓDULOS

Este programa incorpora los avances metodológicos de mayor eficacia para la formación en competencias complejas, tales como el análisis estratégico, la indagación, la oratoria o la persuasión. El Método del Negociador de Berkeley está diseñado para desarrollar y perfeccionar la negociación como competencia clave y técnicas de influencia en los líderes de las organizaciones, a fin de impactar objetivos estratégicos. Ofrece, por otro lado, los descubrimientos científicos más recientes en el campo de la negociación y el liderazgo. Certificado de Negociador en la Era Digital añade los nuevos canales y plataformas de comunicación que las empresas en una economía global deben dominar para poder influir de forma decisiva y posicionarse como un jugador estratégico de éxito.



Módulo I: Negociación y Ciencia de la Influencia.

Conocerás los principios, conceptos y herramientas fundamentales de la negociación. Te sorprenderá tu perfil y obtendrás mejores resultados de inmediato.



Módulo II: Juego Psicológico del dinero en la negociación.

Aprenderás que no todo es dinero, hay muchas formas de ganar y de ceder para ganar. Dejarás de desperdiciar valor y lo llevarás a tus resultados.



Módulo III: Negociar con uno mismo y ser prudente

Conocerás aspectos de ti que influyen en el proceso y en el resultado de tus negociaciones, aprenderás a tomar decisiones a partir de la inteligencia, consciencia y la voluntad. Tus negociaciones serán contundentes.



Módulo IV: Supera conversaciones críticas y soluciona conflictos.

Sabrás como romper la espiral del conflicto, logrando llegar a acuerdos inteligentes y mantener relaciones a largo plazo. Este es un nivel avanzado en la negociación, algo que menos del 1% en el mundo logra.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este programa va dirigido a profesionales que en los que la negociación sea una herramienta de trabajo y que desean incrementar su eficacia. El programa está especialmente diseñado para: managers, directivos, directores de unidades de negocio, empresarios, abogados, directores de asesoría jurídica, responsables de recursos humanos, comerciales, técnicos encargados de negociaciones diversas, etc.

Bonificación: Pregúntanos por nuestra bonificación para empresas

Información de Contacto

Blanca López
Aranguena

Directora THC
b.l.aranguena@theheroesclub.net
+34 628634732

PROFESORADO BERKELEY



Dr. Raúl Howe Marañón

Raúl imparte negociación en la UC Berkeley y The Washington Center en Washington, D.C. Es fundador de HOWEGROUP®, ha formado a 3,000 profesionales en negociación



Dra. Jessica Notini

Profesora Adjunta de derecho en Stanford, Berkeley, Hastings, Mills College y HOWEGROUP Premio "Don Weckstein" del Consejo de Resolución de Disputas del Estado de California



Dr. John C Yoo

Director de la Escuela de Derecho en la Universidad de California en Berkeley. Fiscal General Adjunto de los Estados Unidos, en la Oficina de Asesoría Legal del Departamento de Justicia (OLC), durante la Presidencia de George W. Bush



**Formación
Bonificada**



Fundación Estatal