

PROGRAMA FORMATIVO:



NEGOCIACIÓN & COMUNICACIÓN

en Equipos de Alto Rendimiento

Objetivo: Mejorar la calidad de acuerdos internos y externos, reduciendo fricciones y acelerando la toma de decisiones.

 **Módulo 1**
Preparación Estratégica de la Negociación

- ◆ Diferencia entre intereses y posiciones.
- ◆ Identificación de objetivos comunes.
- ◆ Estrategia previa a la mesa de negociación.

 **Módulo 5**
Gestión de Objeciones y Tensiones

- ◆ Cómo manejar el conflicto sin romper relaciones.
- ◆ Transformar resistencia en colaboración.
- ◆ Herramientas prácticas de resolución.

 **Módulo 2**
Escucha Activa y Preguntas Poderosas

- ◆ Técnicas de escucha profunda.
- ◆ Cómo descubrir lo que no se dice.
- ◆ Preguntas que abren oportunidades.

 **Módulo 6**
Reuniones Efectivas y Decisorias

- ◆ Agenda clara y orientada a resultados.
- ◆ Definición de compromisos en el acto.
- ◆ Roles y tiempos definidos.

 **Módulo 3**
Persuasión Ética y Asertividad

- ◆ Argumentación sólida y transparente.
- ◆ Cómo comunicar con firmeza y respeto.
- ◆ Influencia positiva en la negociación.

 **Módulo 7**
Cierre de Acuerdos Sostenibles

- ◆ Cómo asegurar compromisos reales.
- ◆ Técnicas para formalizar acuerdos.
- ◆ Evaluación de impacto a largo plazo.

 **Módulo 4**
Mapeo Stakeholders

- ◆ Identificación de actores clave.
- ◆ Estrategias de alineación interáreas.
- ◆ Dinámica de poder en negociaciones corporativas.

 **Módulo 8**
Seguimiento y Accountability

- ◆ Sistemas de monitoreo de acuerdos.
- ◆ Tableros de cumplimiento.
- ◆ Rituales de revisión y mejora.



Cada módulo del programa formativo se imparte en sesiones prácticas y teóricas que permiten a los participantes aplicar los conocimientos adquiridos en su entorno empresarial.

Contáctanos para obtener más información sobre nuestro programa formativo de 8 meses sobre Negociación y alto rendimiento en modalidad modular y cómo podemos personalizarlo para adaptarse a las necesidades específicas de tu empresa.

 info@altosconsultore.com

 912 137 114

 Altosconsultores