INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

Enviar boletín a:

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE CASTILLA Y LEÓN

Teléfonos 947 29 84 71 - 947 29 80 08
Fax: 947 29 80 91
e-mail: formacion@itcl.es

LUGAR DE CELEBRACIÓN

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE CASTILLA Y LEÓN

C/ López Bravo, 70
Polígono Industrial de Villalonquéjar
09001 – BURGOS

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

185 Euros

DURACIÓN

10 Horas

NUMERO DE PLAZAS

Nº de Plazas Limitadas: 14 Alumnos

FECHA Y HORA

Fechas: Del 27 al 29 de Septiembre de 2010

Horario: De 17:00 a 20:20 horas.

CURSO SOBRE:

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Burgos, Septiembre de 2010

AENOR ER Empresa Registrada ER-1246/2001 — IQNet CERTIFIED QUALITY SYSTEM ISO 9001:2000

PRESENTACIÓN

Los profesionales suelen encontrarse de forma habitual en situaciones que requieren negociar con otras personas. Conocer las bases de una buena negociación y poner en práctica una metodología eficaz, es lo que de verdad puede darnos ventaja en este campo y obtener el éxito.

OBJETIVOS

GENERAL.

Conocer las actitudes y las técnicas para una negociación eficiente.

ESPECÍFICOS.

- Fijar los **Pilares de la Negociación**.
- Evitar **Errores** y pérdida de **Oportunidades**.
- Conocer las principales **Maniobras de Poder**.
- Analizar las diversas **Fases de la Negociación** y sus principios.
- Saber decidir **Dónde** y **Cuándo** negociar.
- Solucionar con éxito las **Situaciones Conflictivas**.
- Tratar con **Personas Difíciles**.
- Utilizar a nuestro favor la **Comunicación** y la **Escucha**.
- Obtener altos beneficios en la negociación mediante la **Asertividad**.
- Dominar una **Estrategia** eficiente y sus **Herramientas** prácticas.

DIRIGIDO A

Todo profesional que precise conocer y dominar técnicas de negociación, para obtener más y mejores éxitos en sus quehaceres habituales.

FORMACIÓN IN COMPANY:

Este programa formativo se puede adecuar a las necesidades específicas de su empresa, e impartirle en la modalidad “in company” para sus empleados.

PROGRAMA

- El espacio y el tiempo de la negociación.
- Los errores básicos.
- La pérdida de oportunidades.
- Pilares, fases y principios de la negociación.
- Las maniobras de poder.
- Una estrategia eficiente. Negociar para Ganar/Ganar.
- La comunicación y la escucha.
- Conflictos y personas difíciles. Profesionales tóxicos.
- La asertividad. Técnicas y beneficios para la negociación.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

E n v i a r p o r F a x o C o r r e o

Nombre y Apellidos ..... D.N.I. .....

Empresa ..... Función que Desempeña .....

Dirección ..... C.P. ..... Población .....

Provincia ..... Teléfono ..... Fax ..... CIF .....

Está adherido a ITCL para la gestión del los fondos del FORCEM ☐ **SI** ☐ **NO.** (Sólo en caso afirmativo)

Desea bonificarse por el presente curso ☐ **SI** ☐ **NO.**

Para bonificarse acciones por FORCEM, adjuntar al presente boletín el correspondiente modelo del FORCEM.

Solicita asistir al curso sobre: **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN,** que se celebrará del día 27 al 29 de Septiembre de 2010, en Burgos.

Forma de Pago:

Recibo Domiciliado. Nombre Entidad Financiera: .....

Entidad: _ _ _ _ Oficina: _ _ _ _ Dc.: _ _ Nª Cta.: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Facturar a empresa o particular (tachar lo que no proceda).

Declaro que todos los datos y documentos coinciden fielmente con la realidad. Asimismo, y a los efectos de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal y demás normativa de desarrollo, autoriza la utilización de los datos personales contenidos en el presente documento y su tratamiento informático para la gestión del Plan de Formación en el que se incorpora la acción formativa a la que me inscribo.