



Instituto Tecnológico de Costa Rica

Escuela de Administración de Empresas

Programa de Actualización Empresarial



SEMINARIO- TALLER: NEGOCIACIÓN

¡Vender en estos tiempos de cambio, demanda de la Gerencia el validar aspectos claves de la manera en que negociemos en aras a alcanzar los objetivos propuestos!

Objetivo

Conozca la clave de la interrelación entre los aspectos claves de la negociación moderna y lo que es la confrontación.

Es importante, que el Gerente o Jefe, se extraiga del diario quehacer comercial, con miras a explorar las mejores prácticas en negociación comercial, con el fin de alcanzar los objetivos de manera sostenida y rentable.

La visión del Seminario es más enfocada hacia la venta consultiva, especialmente de servicios y de nivel más complejo, aunque se pueden aplicar a consumo masivo.

Metodología

¡Consejos prácticos para comercialmente negociar de manera efectiva!

-Presentación magistral con preguntas y respuestas de los participantes.

-Presentación de casos prácticos de empresas reales y sus soluciones

Contenidos temáticos

- ¿Seguir haciendo lo mismo, es sostenible? ¿Cuáles son algunos de los paradigmas en ventas que obstaculizan la generación de negocio rentable?

Muchas veces se cree que se está negociando cuando en realidad lo que se hace en realidad es la confrontación. Se debe primero entender qué es la negociación y sus desafíos en torno a la comunicación asertiva y la identificación de intereses compartidos.

- ¿Son mis criterios actuales para negociar efectivamente?

Esquema de 9 pasos en cada uno de los cuales debe abordarse, validarse si lo aplica y cómo lo aplica. El seminario irá abordando cada uno desde una perspectiva práctica.

- ¿Cuál es la diferencia entre negociar y confrontar?

“Perdamos a medias” o “Pierdo ahora para luego ganar”, es parte del paradigma del confrontar. La negociación va mucho más allá, y pueda ser que el no estar de acuerdo y dejar las puertas abiertas se pueda convertir en una excelente negociación.

- ¿Se puede alcanzar el ganar-ganar en los negocios hoy?

El negociar puede ser maquiavélico. O bien, es una habilidad de manipular, simular y convencer ya que se considera que el ganar-ganar no es realista. Por ejemplo, puede algún proveedor negociar con Walmart?

- ¿Qué aspectos se deben de tomar en cuenta antes de la Negociación?

Consideración de vestimenta, ubicación en una sala, preparación, ir sólo o acompañado, el tiempo, cómo buscar “oxigenadores”?

- Método para Negociar efectivamente

Tomar en cuenta las fuerzas presentes de ATRAER; EVITAR; PRESIONAR. Al igual que ir manejando, cuándo y por qué utilizar cada uno, no es una receta, sino los criterios y principios que defiende.

- ¿Qué debo de dejar de hacer, iniciar a hacer y seguir haciendo para Negociar efectivamente?

El propósito del Seminario es que cada participante haga un análisis y listado a lo largo de la discusión de cada tema para que se vaya respondiendo cada pregunta de estas.

Enfoque No es teórico o académico sino práctico y de venta consultiva. Sirva para quien compra o quien vende, así como establecimiento de procesos objetivos para negociar un aumento salarial, un horario, una situación que lo amerite.

Instructor: MBA. Gustavo Vargas

Doctorando en Dirección de Empresas en la Univesitat de Valencia, España. Master en Mercadeo por parte de Nacional University, San Diego, California. Profesor del Programa de Maestría del Instituto Tecnológico de Costa Rica por más de 11 años. Consultor internacional, con más de 20 años de experiencia en el campo de la comercialización (mercadeo & ventas). Profesor de Elon

University, Carolina del Norte, USA en Marketing & Business. Facilitador certificado para Franklin Covey. Miembro Director de varias Juntas Directivas a nivel nacional.

Lugar

Hotel Crowne Plaza, Corobicí

Fecha

Jueves 29 de abril de 2010

Horario

8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Inversión

US \$195, descuento del 10% si cancela antes del 24 de abril 2010. Incluye almuerzo, dos refrigerios, material didáctico y certificado de participación otorgado por el Tecnológico de Costa Rica.

Posibilidades de pago

Opción 1:

A través de cheque de empresa o tarjeta de crédito en las oficinas de Fundatec Zapote (25m. este de la rotonda de la Garantías Sociales), en Fundatec Cartago (Tecnológico de Costa Rica) o en las oficinas en ubicadas en San Pedro (50 mtrs oeste de Muñoz y Nanne altos de Pizza 2x1).

Opción 2:

A través de depósito o transferencia bancaria a nombre de Fundatec en alguna de las cuentas que se detallan abajo. Luego entregar el comprobante original de depósito o transferencia, durante el periodo de matrícula, en las oficinas de Fundatec Zapote, Cartago o San Pedro, para confeccionar el recibo respectivo.

Banco	Cuenta en colones	Cuenta en Dólares
Banco Nacional	100-01-0750 00 3959-4	75 – 600029 – 3
c.c.	151 07510010039596	
Banco Bancrédito	11 50 50-7	910791 – 3
c.c.	1530 2000011505071	
Banco de Costa Rica	275-4039-8	275 – 4046 – 0

Realizar el depósito a nombre de Fundatec.

Reservaciones

Vanessa Elizondo Rivera
Teléfonos: 2281-0643, 2281-0644

Silvia Cisneros Alvarado
Teléfonos: 2550-2565

Herlyn Arias Ramírez
Teléfonos: 2550-2075

Heidy Jiménez Soto
Teléfonos: 2234-7572, 2225-7730

Fax: 2550-2565, 2281-0646
Correo electrónico: capacita@itcr.ac.cr