

CURSO INTERPRETACIÓN DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA NEGOCIACIÓN

1. Introducción

En los procesos de comunicación interpersonal el 55% de la información es transmitida a través del lenguaje corporal. La negociación es un proceso de comunicación interpersonal en el que saber utilizar correctamente el lenguaje corporal facilita el entendimiento, capta la atención de la otra parte, al mismo tiempo que su correcta utilización nos puede ayudar para condicionar y predisponer hacia un futuro acuerdo. Por lo tanto, es conveniente conocer el significado de dicho lenguaje para actuar con conocimiento de causa en una negociación.

Nuestro curso está basado en la experiencia de nuestros formadores como profesionales de la venta y de empresa, en los comportamientos psicológico y profesional de vendedores/as y compradores/as y en las aptitudes, conocimientos y actitudes que deben poseer las personas de ventas.

Este curso está indicado para todo tipo de profesionales que se relacionen con procesos de compra o ventas (extremadamente indicado para los vinculados a procesos comerciales), así como para gestores de equipos humanos, o responsables de departamentos dentro de organizaciones.

2. Objetivos

Instruir en el arte de la negociación de alto rendimiento y eficiencia a personas iniciadas en este tipo de actividades, tanto para la venta como la compra (especialmente útil para equipos comerciales), como la gestión de recursos y equipos humanos.

Igualmente se atiende al recuerdo de la acción negociadora en profesionales iniciados, a la vez, que se les presenta las técnicas más novedosas desarrolladas en los últimos tiempos, por los profesionales especializados en procesos negociadores centradas en la interpretación de la comunicación no verbal de las partes involucradas en la negociación.

3. Metodología

Para conseguir todo este proceso utilizaremos una metodología:

- Participativa: Basada permanentemente en actividades que permiten la reflexión y retroalimentación a lo largo del proceso formativo
- Orientada a la transferencia: Donde las actividades están pensadas para que puedan aplicarse al puesto de trabajo del participante.
- Liderada por un facilitador: El formador no actúa sólo como instructor sino como facilitador del proceso de cambio.

4. Temario

1.- INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN

2.- TEMPERAMENTOS DE LA CONTRAPARTE

3.- PERSONALIDAD DE LA CONTRAPARTE Y ABORDAJE DE LA 4.-
NEGOCIACIÓN

5.- EXPRESIÓN NO ORAL

6.- EXPRESIÓN ORAL. EL MENSAJE (EL CONTINENTE Y EL CONTENIDO)

7.- INTERPRETACIÓN GESTUAL

8.- EL ARTE DEL DESCUBRIMIENTO DEL ENGAÑO

9.- EJERCICIOS PRÁCTICOS

5. Duración

16 horas presenciales (2 Jornadas)

Podría combinarse 15 horas online y 8 presenciales (1 Jornadas)