



Webseminar Negociaciones e?caces con PNL y Coaching

DESCRIPCIÓN DEL EVENTO

La capacidad de negociar como cualquier otra habilidad se puede mejorar. Es importante ser consciente ante todo que no existe un único estilo de negociación y que la clave es poder ser versátil dependiendo de la persona con la que vayamos a negociar, la situación, el ambiente y los objetivos en la negociación. Además es igualmente importante conocernos como negociadores y combinar el concepto versatilidad con ser ?eles a nuestro propio estilo como negociadores.

La Programación Neurolingüística (PNL) estudia la experiencia humana subjetiva, analiza cómo organizamos lo que percibimos y ?ltramos el mundo exterior a través de los sentidos. Cuando adoptamos el rol de negociadores, mantenemos una comunicación en la cual nos creamos una imagen de la otra parte basada en la utilización del lenguaje verbal y no verbal. Lo mismo ocurre al revés: generamos una imagen, una emoción.

La pregunta es una herramienta clave en la negociación. Preguntar adecuadamente supone dirigir la negociación al escenario que conviene. Una pregunta puede cambiar la dirección de cualquier negociación: para mal y para bien. El coaching es el arte de formular preguntas poderosas que supongan (entre muchas otras cosas) un resultado positivo en una negociación.

OBJETIVOS

Durante esta Masterclass, analizaremos las herramientas de coaching y PNL para aplicarlas de manera efectiva en nuestras negociaciones.

DIRIGIDO A

Profesionales que desean mejorar su capacidad de negociación.



FECHA/S DEL EVENTO

03/12/2015



LUGAR

SALA DE WEBINARS de
INTEDYA.SALA DE
WEBINARS de INTEDYA.



HORARIO

16:00 Hora Española



PRECIO

70 EUR



Solicitar **Información Adicional**

Nuestros Títulos están emitidos por INTEDYA INTERNACIONAL o en colaboración con entidades e instituciones de prestigio nacional y/o internacional que participan en el desarrollo de las acciones formativas dotándolas de un enorme valor agregado e incrementando su prestigio.



Webseminar Negociaciones e?caces con PNL y Coaching

TEMARIO

- Introducción a las Negociaciones E?caces
- PNL y su utilización en las negociaciones
- Coaching como herramienta de negociación
- Cambios positivos en la aplicación de estas metodologías



CALENDARIO PRÓXIMAS ACTIVIDADES 2024

Digitalización del Compliance

Fecha/s: 25/09/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

Conoce los 3 distintivos de Igualdad de INTEDYA Health Management

Fecha/s: 19/09/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

Seguridad en la Cadena de Suministro de Hardware, Software y Servicios TIC

Fecha/s: 18/09/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

Calibración de equipos, evaluación de resultados y aseguramiento de la trazabilidad metrológica en I

Fecha/s: 12/09/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

Gestión de Crisis Alimentarias

Fecha/s: 11/09/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

Auditorias No Anunciadas

Fecha/s: 05/09/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

IATF 16949: Plan de Control, 1ª Edición

Fecha/s: 23/08/2024
16:00 a 19:00 Hora española
Precio: 70 EUR

IATF 16949: APQP 3ª Edición-Planeación Avanzada de la Calidad

Fecha/s: 16/08/2024
16:00 a 19:00 Hora española
Precio: 70 EUR

Infinity. – Digitalización de actividades, procesos y flujo de información de una organización.

Fecha/s: 08/08/2024
16:00 a 18:00 Hora española
Precio: 70 EUR

CAPACIDAD COMPETITIVA

Desplegamos acciones formativas desarrolladas a través de las diferentes metodologías existentes en el mercado manteniendo en la vanguardia tecnológica y ofreciendo el más amplio abanico de posibilidades al mercado.

VANGUARDIA TECNOLÓGICA

Para quien quiere estar en la vanguardia del conocimiento, quien quiera ser pionero en el conocimiento de nuevas tendencias y especialidades en nuestro sector, les ofrecemos la oportunidad de formarse con los mejores.

FORMACIÓN INTERNACIONAL

Nuestros Títulos están emitidos por INTEDYA INTERNACIONAL o en colaboración con entidades e instituciones de prestigio nacional y/o internacional que participan en el desarrollo de las acciones formativas.