

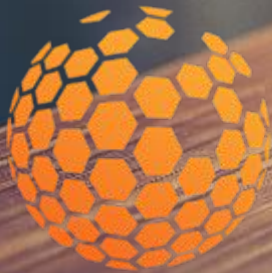


CMI
INTERSER

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip over a wooden desk. In the background, a laptop is open, and a hand is seen pointing at a document on the desk. The scene is lit with warm, golden light, suggesting a professional meeting or agreement.

Negociación: Arte y Ciencia

Estrategias y Herramientas para Negociar en un Mundo Cambiante



CMI
INTERSER

Marco Conceptual



En los más diversos escenarios y en el contexto actual más que nunca, las personas y las organizaciones necesitan articular intereses, manejar diferencias, resolver conflictos y generar acuerdos; necesitan Negociar.

El modelo de CMI Interser recoge los desarrollos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard y la experiencia de reconocidos negociadores de los más diversos ámbitos en todo el mundo.

El impacto de su enfoque pedagógico obedece a que nuestra organización ha capitalizado una dilatada experiencia de más de 25 años, dedicados a entrenar a profesionales, ejecutivos, líderes y negociadores en todo el mundo. Es por ello que las ideas aquí presentadas constituyen un soporte e instrumento fundamental para negociar, resolver conflictos y construir relaciones de largo plazo.

Objetivos del taller



Al finalizar el programa el participante logrará:

Procesos más eficientes y creativos en cada negociación.

Identificar oportunidades y optimizar los resultados para su negocio.

Habilidades para potenciar su capacidad de persuadir y liderar procesos de negociación.

Método, herramientas y técnicas para poder mapear, preparar, diagnosticar, conducir y evaluar negociaciones complejas.

Autoconfianza y Seguridad para conducirse asertivamente en un escenario dinámico, cambiante y desafiante.



- Definiciones y supuestos a considerar en toda negociación.
- Las negociaciones Complejas.
- Elementos claves del proceso negociador.
- Cómo medir el éxito de la negociación.
- La preparación de la negociación.
- Autoestima y Negociación.
- Cómo liderar el proceso de la negociación: Recomendaciones prácticas.
- Manejando negociadores difíciles.
- El mapeo de actores y la preparación estructurada de la negociación.
- La Relación en la negociación: Estrategia Recomendada.
- Las fuentes de Poder del negociador.



CMI
INTERSER

www.cmiinterser.com

[in /cmiinterseroficial](https://www.linkedin.com/company/cmiinterseroficial)

[f /cmiinterseroficial](https://www.facebook.com/cmiinterseroficial)

[@cmiinterser](https://twitter.com/cmiinterser)

[@cmiinterseroficial](https://www.instagram.com/cmiinterseroficial)