

GRUPO DE TRABAJO

La Negociación

Viernes, 29 de Mayo de 2.009

Horario: de 9:30 a 12:30

Grupos de trabajo



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Programa

- Detectar interlocutor válido
- 3 ejes: asunto, persona, resultado emocional.
- 5 estilos eficaces de negociación.
 - Acuerdo de condescendencia
 - Acuerdo inaplicable
 - Acuerdo superficial
 - Acuerdo estático
 - Acuerdo desventajoso

Inscripciones

Socios: **GRATUITO** No Socios: 50€

Impartido por:

D. Eduardo García



Metodología

Nuestra metodología en los GRUPOS DE TRABAJO se basa en:

- ⇒ Role Playing y escenificación para facilitar vivencias y trasladar al grupo situaciones habituales en su día a día.
- ⇒ **Realización de dinámicas incentivadoras.**
- ⇒ Para el desarrollo de cada acción formativa, se combina el trabajo individual con el de equipo.
- ⇒ Planteamiento de temas por grupos de trabajo, que tras su estudio y preparación será expuesto al resto de alumnos con el fin de generar la introyección de las técnicas.
- ⇒ A través de esta metodología logramos que los asistentes reflexionen y compartan experiencias y vivencias para que puedan aprovecharlas, de manera que puedan ser aplicables en su trabajo diario.

Objetivos

Objetivo General

- Autodiagnóstico del estilo de negociación
- Controlar variables que influyen en el éxito de una negociación.

Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Telf: 943 272722

gipuzkoa@clubdemarketing.info

www.clubdemarketing.info