

SEMINARIO TALLER

Negociaciones Efectivas en Real State

17 y 18 de septiembre, Quito (Ec)



UNIVERSIDAD
Gastón Dachary

Presentación

La habilidad y formación en negociación pueden ser la diferencia para concretar mejores operaciones, con obtención de más valor para tus clientes, superando obstáculos y llegando a acuerdos con beneficios para todas las partes. Es crucial estar capacitado para adaptarse a distintas situaciones y gestionar los conflictos y diferencias que surgen en la búsqueda de acuerdos.

En este seminario - taller los participantes tendrán la oportunidad de conocer las últimas teorías y principios sobre negociaciones efectivas, las que llevarán a la práctica interactuando con colegas profesionales de distintos ámbitos y latitudes.

Modalidad

- Doce (12) horas de seminario - taller a desarrollarse los días 17 y 18 de septiembre, en Quito.
- Presentación de casos y trabajo grupal guiado en la resolución de conflictos.
- Análisis teórico, debate y puesta en común de cada caso.

Contenidos

- Cuándo es necesario negociar. Cuándo no vale la pena negociar.
- Factores que influyen en la negociación. El análisis transaccional en las negociaciones. Por qué fracasan algunas negociaciones.
- Las herramientas: poder, tiempo e información. Cuándo ceder, enfrentar, aplazar o repartir.
- La negociación efectiva. Estilos de negociadores: competitivo, colaborativo y efectivo.
- Intereses, opciones y criterios. La negociación de precios.
- Cómo negociar con un poderoso. Cómo negociar con un tramposo.

Bonus

SEMINARIO:

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL CORRETAJE

Conceptos, aplicaciones, casos prácticos.