

WORKSHOP: NEGOTIATING

Cómo aprender el arte de la negociación

Premisas: La negociación representa la forma más evolucionada y laboriosa entre los mecanismos de coordinación de las relaciones personales, siendo la más eficaz para alcanzar resultados que garanticen la mutua satisfacción de las partes implicadas. La negociación es un arte que nos permite ser eficaces en las relaciones con los demás: por lo tanto, es cada vez más importante conocer y mejorar lingüísticamente la negociación, con el fin de alcanzar acuerdos satisfactorios y poner en marcha relaciones laborales duraderas.

Destinatarios: El cursillo está dirigido a aquellos que deseen mejorar sus capacidades lingüísticas de negociación, tanto para la actividad laboral como para la privada: personas que trabajan en un empresa, profesionales o privados.

Objetivo: Mejorar las capacidades para negociar, con el fin de ser más eficaces en las negociaciones en inglés en todos los ámbitos de la actividad profesional y personal. El objetivo principal de este cursillo es el de ofrecer las herramientas lingüísticas para desenvolverse mejor durante las negociaciones, para sentirse más seguros y alcanzar sin dificultad los objetivos fijados.

Prácticas: Se prevén prácticas para consolidar y utilizar los contenidos de las diferentes actividades, su correlación y nivel de importancia de cara a los objetivos.

Participantes: Máximo 10 personas.

Contactos:

1

Cómo preparar y abrir la negociación

- La preparación de la negociación
- La apertura de la negociación
- Frases útiles para abrir y preparar una negociación

2

Realizar y evaluar propuestas

- Frases útiles para ganar tiempo, comprobar y aclarar
- Realizar propuestas
- Evaluar propuestas
- Frases útiles y terminología para realizar y evaluar propuestas

3

Involucrar y concluir la negociación

- La importancia de involucrar a los demás en la negociación
- Concluir la negociación
- Frases útiles para involucrar y concluir la negociación, terminología y síntesis