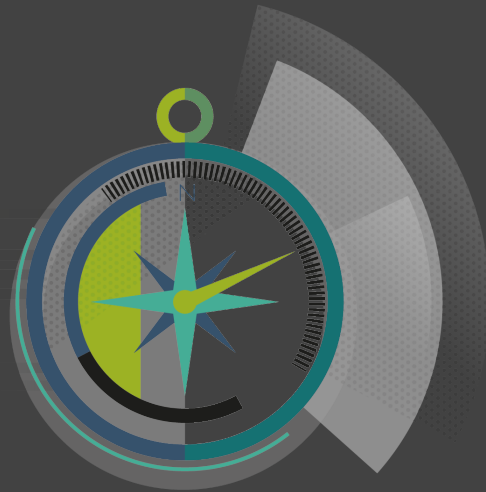


---

# EL NEGOCIADOR ESTRATÉGICO

---



TALLER DE 2 DÍAS PARA  
LA PLANIFICACIÓN  
AVANZADA DE  
NEGOCIACIONES

## RESUMEN

El Negociador Estratégico presenta el modo más novedoso de enfocar las negociaciones de manera pro-activa. Ha sido diseñado para ayudarlo a usted y a sus equipos a tomar el control total del entorno y posiciones en la negociación. Proporciona las habilidades, las herramientas y la seguridad necesarias para planificar de manera pro-activa, mantener el control y lograr un buen rendimiento incluso en las negociaciones más difíciles.

El marco de El Negociador Estratégico es el mismo que utilizan nuestros propios especialistas en negociación, quienes ayudan a algunas de las empresas más grandes del mundo a concluir sus negociaciones, por lo que su metodología se prueba a diario. Los participantes salen del taller con las mejores herramientas para la planificación de negociaciones.

## CARACTERÍSTICAS CLAVE

- ✓ Taller residencial de dos días con solo 6 plazas para obtener de un aprendizaje óptimo
- ✓ Impartido por consultores expertos en negociación con años de experiencia comercial pertinente
- ✓ Inmersión en el modelo piramidal, un marco de evaluación estratégica
- ✓ Presentación de las 3 P: poder, personas y procesos, y cómo deben tenerse en cuenta y gestionarse
- ✓ Ejercicios prácticos intercalados para demostrar cada principio y promover el aprendizaje activo
- ✓ Acceso a un conjunto de sofisticadas herramientas de planificación online y offline y su aplicación a un caso práctico en un entorno real
- ✓ Oportunidad de aplicar lo aprendido y utilizar las herramientas en una negociación real o pendiente

## DESCRIPCIÓN

En este taller se presenta un enfoque cognitivo y sólido para la planificación de negociaciones. Es perfecto para quienes participan en negociaciones prolongadas y de varias fases, que son extensas y de gran escala y, a menudo, cruciales para la empresa. Los participantes ya deben poseer conocimientos sólidos de las mejores prácticas de la negociación desde un punto de vista táctico y de comportamiento.

Con la ayuda de un marco estratégico de análisis profundo y sofisticado, y la introducción de un conjunto de herramientas de planificación estratégica en línea, los participantes aprenden a estructurar el plan e identificar contingencias y consecuencias para sus desafíos de negociación más complejos.

Con un énfasis particular en el pensamiento estructurado, la gestión de las partes implicadas, toma de decisiones, análisis de riesgos, secuenciación y mapeo de procesos, El Negociador Estratégico proporciona opciones que asegurarán que usted siempre controle la situación, sean cuales sean las acciones o reacciones de los demás.

## ESTE PROGRAMA ES PARA USTED SI...

*Se ha graduado en El Negociador Completo o El Negociador Completo-6 y desea llevar sus habilidades de negociación a un nivel superior en la planificación estratégica.*

*Es un C-suite, un director o gerente de cualquier disciplina y desea desarrollar sus habilidades avanzadas de negociación para conseguir el pleno dominio estratégico de sus negociaciones.*

*Forma parte de un equipo con una negociación real o pendiente específica y considera que se beneficiaría de adquirir experiencia estratégica adicional.*

**PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN, póngase en contacto con nosotros a través de [thegappartnership.com](http://thegappartnership.com)**