

MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN + IA

15, 20 y 22 de octubre / 10 a 12.30 hs

Una negociación se produce cuando dos o más personas, con intereses comunes y diferentes, deben alcanzar un acuerdo. Por lo tanto, toda negociación implica la existencia de un conflicto.

Hoy, la Inteligencia Artificial aplicada a la negociación permite analizar escenarios, anticipar objeciones y preparar estrategias, mejorando la gestión de conflictos y la construcción de acuerdos.



Objetivos del curso y herramientas que te llevarás:

- Incorporar capacidades y técnicas necesarias para detectar conflictos de forma temprana y actuar sobre ellos
- Analizar la relación directa entre conflicto y negociación, incorporando técnicas y estrategias para ser un negociador Win/ Win
- Poder concentrarse en obtener, de forma racional, soluciones válidas para ambas partes
- Buscar criterios objetivos que posibiliten el acuerdo
- Utilización de IA a fin de tener mayor dimensión en nuestra apreciación del conflicto
- Generar constantemente opciones (por tanto, ser altamente creativos)
- Saber distinguir intereses de posiciones rígidas y separar personas de problemas
- Entender los límites y que significa ser flexibles en una negociación
- Detectar los perfiles de los interlocutores
- Manejar adecuadamente el poder en cada negociación

Temario

1. Introducción a la idea de conflicto: ¿Qué es un conflicto? Tipos de conflictos
2. Relación entre negociación y conflicto
3. Los dos pilares básicos de la negociación de conflictos: Posiciones e intereses. Límites negociables
4. Posiciones e intereses: ¿Qué son? ¿Cómo actúan?
5. Límites: ¿Qué son los límites? MAAN -PAAN -MANN
6. Los siete criterios en la negociación
7. La planificación en la resolución de conflictos y la negociación: Análisis de situación. Definición de objetivos. Estrategias
8. El uso de la IA como apoyo para el desarrollo de nuestras estrategias (pro y contra)
9. La negociación de valor agregado: Cómo buscar el ganar-ganar
10. Ejes de la negociación y el manejo de conflictos: Tipo de enfoque
11. Perfiles de negociación: Test de perfiles de negociación
12. Las cinco reglas de oro de la negociación
13. El poder en la negociación: Tipos de poderes. La importancia de la influencia

MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN + IA

15, 20 y 22 de octubre / 10 a 12.30 hs

Testimonios

"Simplemente hacerles llegar mi admiración hacia ustedes, me encantan sus cursos! Gracias realmente, han sido de mucha utilidad en todos los aspectos de mi vida. ¡Hasta la próxima!"

Soledad Alarcón -Marquet Consultores

"Muy buen contenido, destaco la pedagogía de Rubén para explicar los temas con ejemplos cotidianos". Álvaro Suárez- Ceva Logistics

"El curso, excelente, al igual que la dinámica". Carlos Medina- Productor Asesor de Seguros

Destinatarios

Personas que deseen incorporar herramientas para el manejo constructivo de conflictos y desarrollar habilidades de negociación colaborativa, utilizando Inteligencia Artificial para preparar y mejorar sus estrategias de interacción.

Propuesta

3 encuentros de 2 h 30 min c/u vía plataforma online (total 7 h 30 min). Incluye Manual de trabajo y Certificado de asistencia

Fechas y horarios

15, 20 y 22 de octubre de 10 a 12.30 hs.

Participación en vivo: Si no podés asistir a alguno de los encuentros, tendrás acceso a la grabación y al material durante 15 días.

Inversión: \$ 97.480 + IVA

Inscripción anticipada con descuento: \$ 87.700 + IVA (hasta el 9/10/26)

10% de descuento si se inscriben dos personas. 15% de descuento si se inscriben tres o más personas.

Forma de pago: Depósito o transferencia / MercadoPago: Pago Fácil, Rapipago, TC.

Informes e Inscripción

WhatsApp: 11-5105-5133

deltanet@deltanetconsulting.com.ar

www.deltanetconsulting.com.ar