Webseminar Negociaciones e?caces con PNL y Coaching

Descripción del evento

La capacidad de negociar como cualquier otra habilidad se puede mejorar. Es importante ser consciente ante todo que no existe un único estilo de negociación y que la clave es poder ser versátil dependiendo de la persona con la que vayamos a negociar, la situación, el ambiente y los objetivos en la negociación. Además es igualmente importante conocernos como negociadores y combinar el concepto versatilidad con ser ?eles a nuestro propio estilo como negociadores.

La Programación Neurolingüistica (PNL) estudia la experiencia humana subjetiva, analiza cómo organizamos lo que percibimos y ?ltramos el mundo exterior a través de los sentidos. Cuando adoptamos el rol de negociadores, mantenemos una comunicación en la cual nos creamos una imagen de la otra parte basada en la utilización del lenguaje verbal y no verbal. Lo mismo ocurre al revés: generamos una imagen, una emoción.

La pregunta es una herramienta clave en la negociación. Preguntar adecuadamente supone dirigir la negociación al escenario que conviene. Una pregunta puede cambiar la dirección de cualquier negociación: para mal y para bien. El coaching es el arte de formular preguntas poderosas que supongan (entre muchas otras cosas) un resultado positivo en una negociación.

Objetivos

Durante esta Masterclass, analizaremos las herramientas de coaching y PNL para aplicarlas de manera efectiva en nuestras negociaciones.

Dirigido a

Profesionales que desean mejorar su capacidad de negociación.

3
DICIEMBRE
2015

Horario
De 16:00 Hora Española

Ubicación
SALA DE WEBINARS de INTEDYA.

Precio
70 EUR

Importe sin impuestos indirectos. Los impuestos aplicables se determinarán según la normativa fiscal correspondiente

Solicitar **más información**

CAPACIDAD COMPETITIVA

Desplegamos acciones formativas desarrolladas a través de las diferentes metodologías existentes en el mercado manteniendo en la vanguardia tecnológica y ofreciendo el más amplio abanico de posibilidades al mercado.

VANGUARDIA TECNOLÓGICA

Para quien quiere estar en la vanguardia del conocimiento, quien quiera ser pionero en el conocimiento de nuevas tendencias y especialidades en nuestro sector,les ofrecemos la oportunidad de formarse con los mejores.

FORMACIÓN INTERNACIONAL

Nuestros Títulos están emitidos por INTEDYA INTERNACIONAL o en olaboración con entidades e instituciones de prestigio nacional y/o internacional que participan en el desarrollo de las acciones formativas.

Temario

- Introducción a las Negociaciones E?caces
- PNL y su utilización en las negociaciones
- Coaching como herramienta de negociación
- Cambios positivos en la aplicación de estas metodologías

CALENDARIO PRÓXIMAS ACTIVIDADES 2026

Seguridad de la Información en la industria Automotriz TISAX – Niveles, Registro y Elementos clave d

Fecha/s: 16/12/2026

16:00 a 17:30 Hora española

Precio: 70 EUR

Canal Ético: ¿Obligación, Riesgo u Oportunidad?

Fecha/s: 09/12/2026

16:00 a 18:00 Hora española

Precio: 70 EUR

De la seguridad a la conformidad legal en privacidad: integración ISO 27701 en Sistemas de Gestión d

Fecha/s: 26/11/2026

16:00 a 18:00 Hora española

Precio: 70 EUR

Cómo hacer una matriz de riesgos LAFT

Fecha/s: 25/11/2026

16:00 a 18:00 Hora española

Precio: 70 EUR

Estándares de Huella de Carbono de organización: Diferencias y similitudes entre GHG Protocol e ISO

Fecha/s: 24/11/2026

16:00 a 18:00 Hora española

Precio: 70 EUR