



El arte de negociar

Nuestros tiempos demandan ser capaces de convivir e integrar la incertidumbre. Aprender a vivir en la incertidumbre es vivir frente a la totalidad de las posibilidades, existen herramientas que nos ayudan en este sentido.

Una de las más completas es el pensamiento sistémico: La síntesis de los opuestos. Esto quiere decir que si trabajamos con la intención de éxito, hemos de admitir el fracaso, si dirigimos, debemos permitir las sugerencias de los colaboradores; si planificamos, también debemos ser espontáneos, si somos precavidos, debemos estar abiertos a la confianza y ser dignos de confianza, si innovamos, debemos tener en cuenta la experiencia.

■ TEMARIO

- SESIÓN 1** ¿Qué es una negociación?
- SESIÓN 2** El mundo de las percepciones interpersonales
- SESIÓN 3** ¿Influimos o manipulamos?
- SESIÓN 4** ¿Qué es un problema y qué es un conflicto?
- SESIÓN 5** La negociación, el juego de los maestros
- SESIÓN 6** Preparar la negociación
- SESIÓN 7** Reglas fundamentales para el win-win
- SESIÓN 8** Una negociación con éxito: el seguimiento de los acuerdos
- SESIÓN 9** Nuestros interlocutores: víctimas y depredadores

■ PROFESOR TITULAR



Nuria Oriol
Social- fundadora de Openmind
Consultants .Test Consultant and
Coaching.