

TOSCHI MARKETING RESOURCES

CURSO

**"TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EXITOSA
PARA MUJERES EMPRESARIAS "**

EXPOSITOR :

DRA. MARISELA CAMPOS

**Dra. Psicología, Psicoterapeuta,
Docente ; Conferencista.**

JULIO 2009

MEXICO D.F.

NEGOCIACIÓN EXITOSA EN LAS MUJERES

Un concepto erróneo acerca de la vida, es pensar que sólo quienes desarrollan actividades empresariales realizan negociaciones. El ser humano negocia constantemente, niños, jóvenes, mujeres, hombres, todos nos encontramos negociando a cada momento.

Desde que nos despertamos estamos negociando quien se baña primero, quien lleva a los niños a la escuela, quién hace el súper; en el trabajo, cómo le digo a mi jefe que necesito faltar una mañana, cómo le pido un aumento que siento que merezco; cómo logro cerrar el contrato; cómo le pido permiso a mis padres. Cómo? Cómo? Cómo?

La intención de este curso es adquirir la metodología científica para realizar negociaciones exitosas.

Dirigido a mujeres que desempeñan labores empresariales, que deben cumplir objetivos, metas y lograr altos grados de desempeño para calificar en sus puestos de ejecutivas.

Duración : 5 horas

Fecha del curso : 31 de julio 2009

TEMARIO.

I. LA IMPORTANCIA DE LAS COMPETENCIAS LABORALES

Competencias laborales de Alta Dirección.

II. QUÉ ES NEGOCIAR?

Diferentes Grados del manejo de la habilidad para negociar.

Cómo y en dónde se negocia?

Cómo negocian los hombres?

Cómo negocian las mujeres?

Habilidades más frecuentemente usadas en la NEGOCIACIÓN por parte de las mujeres

III. ESTABLECIMIENTO DE LAS HABILIDADES BASICAS EN LA NEGOCIACIÓN

Autoestima: Desde el punto de vista energético y psicológico, mapa mental de mi autoestima 1; mapa mental de mi autoestima. 2; mapa mental de mi autoestima 3 , mapa mental de mi autoestima 4. Mapa mental de mi autoestima. 5.

La familia autoestimada.

Seguridad personal .

Imagen corporal ; lenguaje corporal.

La Inteligencia Emocional.

El Control Adecuado De Las Emociones

Cómo es una Persona Emocionalmente No Inteligente en la Negociación?.

IV. METODOLOGÍA CIENTÍFICA DE LA NEGOCIACIÓN PARA MUJERES EXITOSAS

Habilidades usadas en la negociación.

Secretos de la negociación.

Las concesiones ¿qué se esconde debajo de las concesiones mal otorgadas?

Cómo dar las concesiones.

Reglas de las concesiones en la negociación.

La negociación problemática.

Negociación exitosa .

* * * * *