



OBJETIVOS



- Aprender técnicas de negociación para lograr un acuerdo rápido, efectivo y eficiente, creando vinculaciones exitosas para posteriores negociaciones.
- Adquirir conocimientos de neuro-comunicación empática, asertiva y técnicas de Neurolingüística, para el manejo previo, durante y posterior a la negociación
- Manejar con destreza y versatilidad las herramientas y técnicas disponibles para lograr una negociación exitosa en un conflicto.

DIRIGIDO A



Audidores Internos, Miembros de Comités de Auditoría, de Consejos de Vigilancia, y otros profesionales que desean mejorar sus habilidades de comunicación y utilizar herramientas que le permitan llegar a acuerdos y consensos en diversos temas.

PROGRAMA TÉCNICO (contenidos actualizados)



- Introducción a la negociación
- Negociación asertiva
- Neurocomunicacion en la negociación
- Procesos en una negociación
- Tipos de negociaciones
- Protocolos de negociación
- Paradigmas en la negociación
- Perfil Psicológico de los negociadores
- Técnicas de neurolingüística en la negociación
- Usando los dos cerebros en la negociación
- Manejo de conflictos
- Claves para tener éxito en la negociación

METODOLOGÍA

Se expondrá la teoría en forma dinámica y tomará aproximadamente un 20% del tiempo y se realizará un análisis y aplicaciones prácticas que tomará el 80%.

FACILITADOR: DR. SAMUEL MERLANO MEDRANO



Consultor y capacitador en los temas de su experiencia en empresas de diversos sectores del país, Colombia y Estados Unidos. Cuenta con su consultorio privado como Psicólogo Clínico. Ha trabajado como comunicador en un programa radial y es invitado frecuente en canales de televisión. Fue coordinador de comunicación y recursos humanos en Misión Alianza de Noruega. Docente universitario en la Universidad Católica de Guayaquil, Universidad Tecnológica Equinoccial, Universidad Internacional del Ecuador, entre otras. Escritor de artículos para la Revista Semana, Líderes del Comercio y otros.

Doctor en Psicología Universal de la Universidad Atlantic Internacional (Estados Unidos), Magister en Recursos Humanos y Gestión del conocimiento, Psicólogo clínico, tiene un Diplomado en Gerencia social, Certificación Multidimensional de coaching, Comunicador social

LOGÍSTICA

HORARIO: 8h30 a 18h30 (8 horas)

LUGAR QUITO: Hotel Quito

INVERSIÓN:

Socios del IAI: \$155 más IVA
Particulares: \$185 más IVA
Socios **corporativos:** Afiliados \$135 y no afiliados \$165 más IVA

DESCUENTOS (no acumulativos):

De 2 a 3 participantes el 5% (Corporativos no aplica)
4 en adelante el 6,5% (Corporativos el 5%)
Participantes de provincias el 5% (aplica también a corporativos)



INCLUYE: Certificado de participación, material técnico del taller en digital, Servicio de refrigerio y almuerzos.

Plan de incentivos: Si es socio y ha asistido en el 2018 a un taller del Instituto, usted tendrá un descuento del 5% y si asistió a dos talleres o más el 10%. (Aplicable por una sola vez)



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES IAI ECUADOR

Teléfonos: 22905727, 2553957, 2568040

eventos@iaiecuador.org

www.iaiecuador.org

