

La fórmula del acuerdo

Modalidad híbrida

Natalia Garrini, Florencia Salas y Antonela Ipuche

Día: 7,14,21,28 de abril

Horario: de 18:30 a 20 hs.

Modalidad híbrida. Las tres primeras clases serán virtuales y la última, de cierre, será presencial.

Carga horaria: 6 h.

Matricula: socios: \$90.000, estudiantes: \$90.000 y no socios: \$110.000

Objetivo

Se propone llevar las habilidades de negociación a otro nivel, donde lo que importa no es solo el acuerdo final, sino el impacto que ese acuerdo tiene a largo plazo para todas las partes.

Temario

La negociación ha cambiado. Ya no se trata solo de cerrar el mejor trato o ganar un intercambio. El desafío está en crear acuerdos que generen valor genuino para todas las partes involucradas y esta capacitación invita a explorar cómo se puede transformar cada conversación en una oportunidad para construir relaciones estratégicas, innovadoras y sostenibles, incluso en un entorno global que no para de evolucionar.

- _ De la Transacción a la Transformación
- _ Neurociencia de la Negociación
- _ Construcción de Alianzas Estratégicas
- _ Mentalidad Estratégica en la Era Digital



BCP
CAPACITACIÓN