

Programa de Coaching de Negociación

"Lo único constante en la vida es el cambio." Heráclito de Efeso

Objetivo General

Enfocar el cambio a través de un enfoque sistémico.

Objetivos Específicos

I. Reconocer un modelo propio para tomar decisiones.
II. Hacer las preguntas correctas facilitan un resultado adecuado.
III. Entender a todas las partes ofrece una solución integral.
IV. Aceptar acuerdos aclara el camino para lograr metas comunes.
V. Observar una situación desde un plano apreciativo multiplica las alternativas.
VI. Atender barreras y/o atributos específicos para mejorar la competencia de negociación.

Beneficios

- Entender que el cambio es una herramienta de mejora continua.
- Reconocer que el caos es un momento para alinear el camino con el fin.
- Validar que una comunicación integral promueve una orientación a resultados.
- Considerar que crear escenarios favorables e incluyentes generan acciones con valor.

Mapa conceptual: El Programa de Coaching de Negociación está compuesto por: 8 eventos, 15 actividades, 18 horas de enseñanza-aprendizaje y se realiza en un periodo de 14 a 16 semanas.

Seminario inicial

I. Integración del GRUPO
II. Toma de Decisiones Ancestral
III. Elección de Coach - Coachees
IV. Cierre Yeeeiii!

4 horas: Presencial

- Sesión de Coaching Temática: Solución de Problemas Expectativas, aclaraciones, peticiones y acuerdos. — 45/60 minutos: Virtual
- Sesión de Coaching Abierta. — 30/45 minutos: Telefónica
- Sesión de Coaching Temática: Manejo de Conflictos. — 30/45 minutos: Virtual
- Sesión de Coaching Abierta. — 30/45 minutos: Telefónica
- Sesión de Coaching Temática: El Arte de Negociar. — 30/45 minutos: Virtual
- Sesión de Coaching Abierta Recomendaciones y Reconocimientos. — 30/45 minutos: Telefónica

Seminario final

I. Re-integración del GRUPO
II. Indagación Apreciativa
III. Compartir experiencias y aprendizajes
IV. Celebración

4 horas: Presencial

Informes:
Oficina: +52 (55) 4623.9761
info@yeeeiii.com
yeeeiii.com

yeeeiii! performance coaching