



Brownlee & Associates, S.L.  
Paseo de Los Olivos, 20, 1ªB,  
Madrid, 28011, España / Spain.  
Tel: (34) 91526.2505  
Email: brownleeassociates@gmail.com

## **Módulos de Negociación Basada en Principios**

Basado en la filosofía y material desarrollado por la "Harvard University Negotiation Project" de la Facultad de Derecho de Harvard University. Totalmente adaptado a la cultura empresarial española por Brownlee & Associates.

### **El asistente aprenderá:**

- Cómo determinar el objetivo de la negociación.
- Hacer un análisis realista de la situación y contexto.
- Una metodología de preparación de la negociación.
- Herramientas para la toma de decisiones.
- La estrategia y planificación de la negociación.
- Diseño de propuestas.
- Cómo dirigir una negociación de forma profesional y eficaz.
- Manejar una variedad de situaciones de negociación distintas.
- Desarrollar un estilo de negociación sencillo y eficaz.
- Tratar con amenazas, bloqueos, y "muros de piedra".
- Aplicar las técnicas y herramientas de PNL en negociaciones.

**Módulo 1:** Programación Neuro Lingüística: 4 horas

**Módulo 2:** Estilos de Negociación y Comunicación: 4 horas

**Módulo 3:** Trincheras vs Intereses: 4 horas

**Módulo 4:** Bloqueos y Opciones: 4 horas

**Módulo 5:** Criterios Objetivos y M.A.Q.A.Ns.: 4 horas

### **Dirigido a:**

Todos los miembros integrantes de cualquier departamento de la organización que tengan que negociar con individuos y colectivos en ámbito nacional e internacional de cualquier sector o mercado.

### **Nota:**

No es imprescindible que los asistentes hagan todos los módulos, sin embargo es nuestra recomendación que al menos hagan tres. Los módulos se pueden impartir según las necesidades de los asistentes y una agenda previamente acordada con Brownlee & Associates, S.L.