

Docente:
Silvana Cerini

Taller de Negociación en el Agro

El Objetivo de este taller es brindarte las herramientas necesarias que te ayuden a negociar dentro del ecosistema agropecuario en el que te encuentres o desarrolles .
“La negociación entendida por todas sus actividades”.



**Modalidad
Virtual**



**29 y 30 de abril
de 2024**
De 18 a 20 h cada día.



Destinado a:

Productores, técnicos, profesionales y estudiantes con conocimientos avanzados, nuevos productores, comerciales de Empresas de insumos agrícolas, ganaderas, así como aquellos integrantes de servicios, participantes de la cadena agroindustrial, etc.



Cronograma

Días y horarios de cursada:

lunes 29 y martes 30 de abril de 18 a 20 h.

El Taller consta de 2 encuentros virtuales de 2 hs. cada uno, sumando un total de 4hs.



Temas a desarrollar

- Negociar, la negociación por principios, los intereses, la flexibilidad, la generación de opciones
- La negociación con proveedores
- El poder de negociación en la compra y en la venta, mesa negociadora defensiva
- El lugar de la mesa negociadora favorable
- Técnicas de comunicación internas para persuadir
- La fijación de límites y el establecimiento de consecuencias, el lugar de la amenaza, la anticipación, la argumentación del "NO".
- El precio y la oportunidad, ver sus relaciones comerciales, la imagen.
- Planificación de una negociación, planilla para preparar la negociación, conozca su perfil negociador, *Test del Negociador*.

Haremos un caso práctico de negociación con proveedores.



Docente a cargo

Dra. Silvana Cerini

Abogada UBA. Especialista en Negociación, Titular de la Consultora y Estudio Jurídico Silvana Cerini Posgrado en Negociación, Universidad Católica Argentina, Máster Derecho Empresario, Universidad Austral. Posgrado en Finanzas.

Profesora Titular de Negociación de Administración de Empresas en la UCA, Profesora de Negociación en los Postgrados de Negociación, Negocios Internacionales de la Escuela de Negocios de la UCA.

Autora: Manual de Negociación, El Poder de la Negociación, Negociación Sin Vicios y Nuevos Contratos Comerciales
Coautora libro Elementos del derecho Civil - editorial educa.

www: silvanacerini-negociacion.com.ar

IG: silvanacerininegociacion

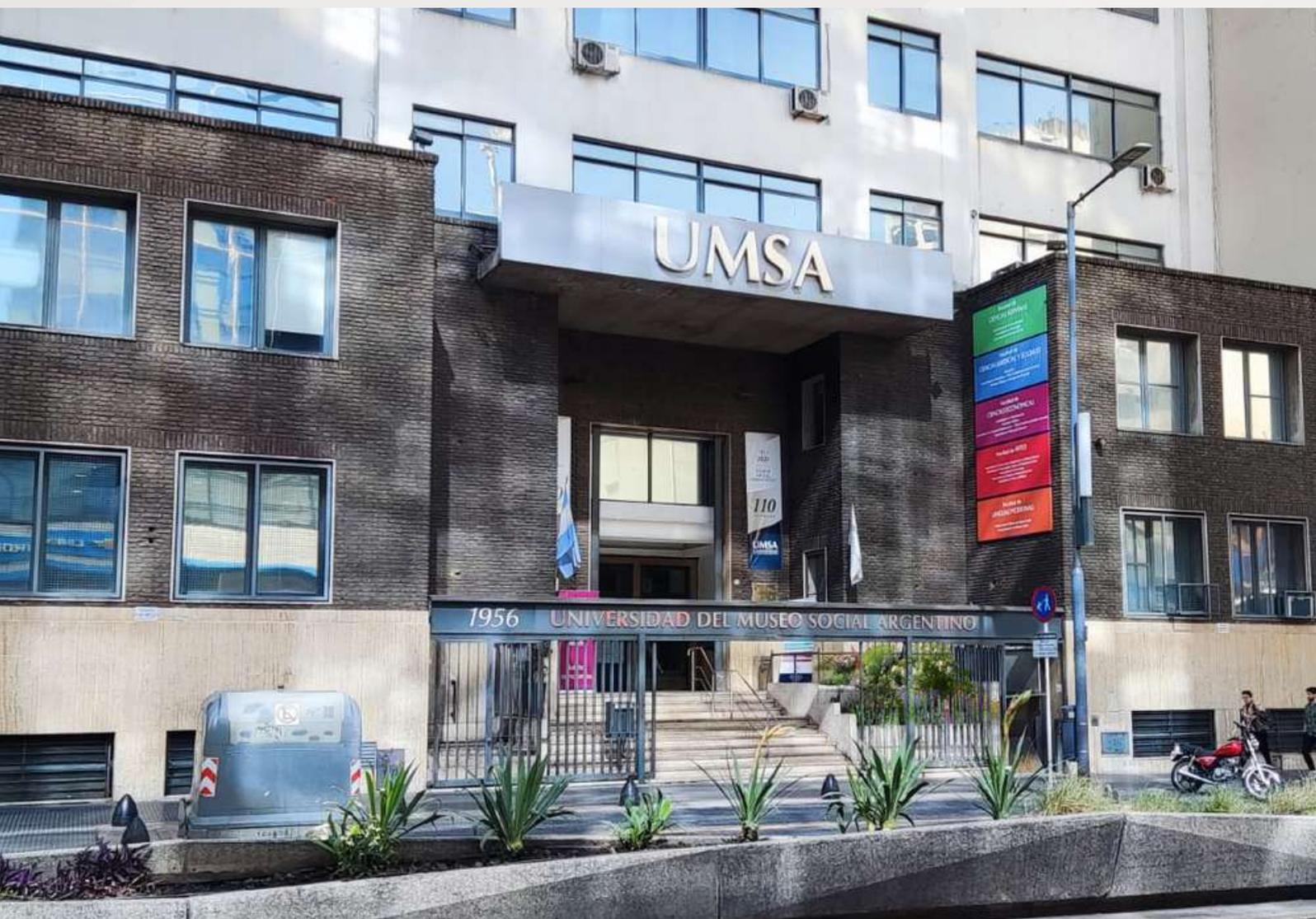
Directores Agronegocios de UMSA:

Ing. Agr. Hugo Delgado

Ing. Prod. Agrop. Gimena Delgado

Condiciones de Acreditación y Asistencia: Para la acreditación deberá contar con el 100 % de asistencia.

Certificación: Certificado Oficial Universitario. *Escuela de Negocios de UMSA.*



UMSA
UNIVERSIDAD
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

N ESCUELA DE
NEGOCIOS