

CURSO ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN AVANZADA BASADA EN MÉTODO HARVARD

Coslada, 5 y 6 de octubre de 2017

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Este curso cumple los requisitos para ser bonificado a través de la Fundación Tripartita

Dominar la práctica de la Negociación y la Resolución de Conflictos es una necesidad común tanto para el desarrollo personal como profesional. El éxito de las relaciones personales y profesionales depende en gran medida de la habilidad para dirigir conflictos. Considerar las diferencias como la materia prima de un proceso de negociación, profesional y eficaz, que permita construir relaciones duraderas y obtener resultados positivos es una ventaja competitiva.

Basado en el Método de Negociación creado por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton de la Harvard Business School, el Objetivo de este curso es ayudar a los participantes a desarrollar un marco propio de herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención que puedan utilizar para preparar negociaciones y mejorar su práctica profesional.

“La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea. Es una comunicación de ida y vuelta diseñada para alcanzar un acuerdo, cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí”. Roger Fisher Harvard Business School.

Objetivos:

Conocer los 7 Elementos del Proceso Harvard de Negociación, identificar mi estilo personal de negociación y utilizar las herramientas necesarias para adaptarlo al proceso, conocer y Practicar las Técnicas Complejas de la Negociación, formular un plan estratégico a medida de cada negociación, saber integrar conocimientos y habilidades negociadoras y aprender a utilizar tácticas y métodos para obtener posiciones favorables.

La participación en el programa le permitirá:

- Al Directivo: Influir en negociaciones individuales o en equipo, mejorar su habilidad para negociar en situaciones colaborativas y competitivas, comprender la dinámica del proceso de negociación para mejorar sus habilidades negociadoras y desarrollar acuerdos a largo plazo.
- A la Empresa: Lograr que la negociación sea una ventaja competitiva, mejorar las relaciones con sus proveedores, clientes y colaboradores y gestionar los conflictos entre unidades internas para mejorar sus procesos e incrementar su rendimiento

Dirigido a:

Directivos de las diferentes áreas que componen la gestión de la cadena de suministro.

Precio:

SOCIOS: 300 €
NO SOCIOS: 380 €

Duración:

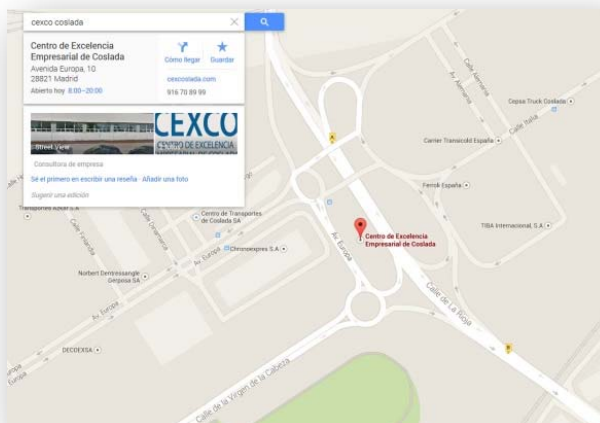
12 horas

Calendario y Lugar de Celebración:

Jueves, 5 de octubre, en horario de 9:30 horas a 17:30 horas

Viernes, 6 de octubre, en horario de 9:30 horas a 14:30 horas

Centro de Excelencia Empresarial de Coslada (CEXCO). Avenida de Europa, 10. Centro de Transportes de Coslada. 28821 Coslada (Madrid)



Programa:

JORNADA I

1ª Sesión -- Presentación del Programa

Conferencia y Coloquio.

Objetivos:

- Conocer las expectativas de los participantes.
- Establecer los objetivos del curso.
- Dar a conocer a los participantes el Método del Caso.

2ª Sesión -- El Método de Negociación de la Harvard Business School

Conferencia y Coloquio.

Objetivos:

- Que los participantes conozcan los principios del método de negociación creado por Roger Fisher.
- Conocer las 3 estrategias fundamentales de la negociación: Reclamar Valor, Crear Valor y Dirigir el Dilema del Negociador
- Conocer en profundidad los 7 Elementos que configuran el proceso de negociación de la Harvard Business School.
- Aprender a trabajar con los 7 Elementos para desarrollar una visión estratégica de la negociación.
- Reconocer los diferentes estilos de negociador y su identificación personal con alguno de ellos por parte de los participantes.

3ª Sesión -- Estrategias de Negociación I: La Reclamación de Valor

Caso Práctico.

Los participantes prepararán en equipo un caso práctico en el que se les planteará una negociación que tendrán que llevar cabo enfrentándose con otro equipo.

El caso práctico está focalizado sobre la Reclamación de Valor, presentando una negociación en el que el objetivo de las partes será “ganar a toda costa”.

Pausa

4ª Sesión -- Estrategias de Negociación I. La Reclamación de Valor

Caso Práctico.

Análisis y Conferencia.

Al finalizar el caso práctico se analizarán el desarrollo de las negociaciones y los resultados por cada equipo.

Objetivos:

- Conocer los principales métodos para Reclamar Valor.
- Aprender a trabajar la negociación de precios con la ZOPA.
- Practicar la preparación de los 7 Elementos del proceso.

Almuerzo.

5ª Sesión -- Estrategias de Negociación II. La Creación de Valor

Conferencia y Coloquio.

Objetivos:

- Facilitar a los participantes herramientas que les permitan enriquecer sus negociaciones.
- Trabajar en profundidad el Intercambio de “Los Intereses” para facilitar la satisfacción pretensiones y el logro del acuerdo.
- Mejorar la capacidad de creación de soluciones que promuevan el desbloqueo de posiciones fijas.

6ª Sesión -- Estrategias de Negociación II. La Creación de Valor

Caso Práctico.

Los participantes prepararán en equipo un caso práctico en el que se les planteará una negociación que tendrán que llevar cabo enfrentándose con otro equipo.

El caso presentará una negociación compleja, constituyendo el trabajo sobre los Intereses de las Partes la clave para conseguir el acuerdo más satisfactorio.

7ª Sesión -- Formulación Estratégica de la Negociación. El Dilema del Negociador

Ejercicio y Conferencia.

Objetivos:

- Ayudar a los participantes a tener una visión global de la negociación integrando el mayor número de factores y condicionantes.
- Practicar la utilización combinada de la Reclamación de Valor y la Creación de Valor.
- Aprender a formular un plan estratégico de la negociación basado en la preparación de los 7 Elementos y la creación, distribución y negociación de los Microtramos.

JORNADA II

1ª Sesión -- Revisión de la Jornada I

Conferencia y Coloquio.

Objetivos:

- Repasar los conceptos vistos en la primera jornada.
- Consolidar el método de preparación de los 7 Elementos.

2ª Sesión -- Formulación Estratégica de la Negociación. El Dilema del Negociador

Negociación en Acción.

Conferencia y Ejercicio.

Objetivos:

- Observar la puesta en práctica de los 7 Elementos del Proceso y el empleo de las diferentes estrategias negociadoras.
- Ver en acción diferentes estilos de negociación.
- Identificar los errores que un negociador puede cometer.
- Repasar los contenidos y objetivos del curso.

Mediante la visualización comentada de una película los participantes podrán ver la puesta en práctica de los contenidos tratados en el curso.

Ponente:

Fernando Igual

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra. MDTE ICAI-ICADE. Program on Negotiation (PON) by The Harvard Euronegotiation Project, profesor de Habilidades Directivas en diferentes escuelas de negocio. Director de Programas en IDESIE Business School. Vicepresidente de la Fundación ADESH y Socio Director de Eficax.

Más información e inscripciones:

Para más información e inscripciones sobre esta convocatoria, diríjense a:

Centro Español de Logística
Paseo de la Castellana, 180 bis
Teléfono: 91 781 14 70
Fax: 91 575 80 84
cel@cel-logistica.org
www.cel-logistica.org