
24_234 Training de Negociación Colaborativa: Negocia como un Experto. Cómo abordar con éxito tus negociaciones, buscando el ganar-ganar. (16 horas)

Del 29 de octubre al 19 de noviembre de 2024. Martes de 16:00 a 20:00 h

OBJETIVOS

Pues en primer lugar, trabajaremos intensamente las habilidades que os permitan sacar adelante vuestras negociaciones en los términos que os interesen; Y así:

- Tomaréis mayor conciencia de la importancia que tiene en toda negociación el inspirar confianza entre aquellos con quienes negociéis. Os llevaréis técnicas sumamente eficaces para generar ese clima de confianza que invite al otro a abrirse, hablar y facilitar la información que necesitaréis para alcanzar un acuerdo.
- Sabréis cómo escucharles para que os hablen, y cómo hablarles para que os escuchen.
- Aprenderéis a liderar vuestras negociaciones a través del uso de preguntas.
- Entrenaréis cómo conseguir acuerdos creativos.
- Entrenaréis cómo exponer y defender nuestros intereses de forma clara y asertiva.
- Y en definitiva entrenaréis todas las habilidades de un experto negociador.

Pero no sólo eso, porque además con este entrenamiento exhaustivo aprenderéis cómo preparar estratégicamente vuestras negociaciones:

- Dominaréis la metodología Harvard de Negociación para preparar y desarrollar, a conciencia, paso a paso, y de forma sencilla, todas las fases de vuestras próximas negociaciones.
- Seréis capaces de analizar estratégicamente cómo se están desarrollando las negociaciones, para poder dirigir el proceso de negociación.
- Conoceréis las claves para generar sinergias y obtener acuerdos extraordinarios, acuerdos win-win.
- Sabréis identificar cuándo habéis llegado al mejor acuerdo posible.
- Y todo ello, como preconiza Harvard, favoreciendo que las relaciones que mantengáis con la otra parte, salgan reforzadas del proceso de Negociación.

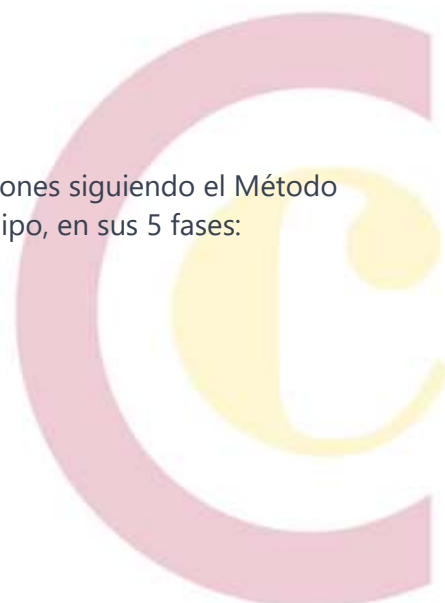
Para poder cumplir con los ambiciosos objetivos expuestos en los apartados anteriores el seminario va a ser eminentemente práctico. Y de forma muy directa, clara y rigurosa se aprenderá paso a paso, y de forma completa y experiencial, cómo Preparar y Abordar estratégicamente esa Negociación siguiendo el modelo Harvard, poniendo en práctica las habilidades necesarias para ello. Con este fin de integrar en nuestra forma de negociar el método Harvard de Negociación recurriremos a explicaciones teóricas precisas, y a la puesta en práctica de dinámicas, juegos de rol y grabaciones en vídeo que favorecerán enormemente su asimilación y nos permitirán progresar de forma rápida y efectiva, y ser conscientes del progreso experimentado.

DIRIGIDO A

Este entrenamiento está dirigido a directivos, técnicos y profesionales, que quieran ampliar sus habilidades de negociación. Especialmente aquellos que tienen la responsabilidad de conseguir resultados a través del trato con personas, bien sean clientes, proveedores, personal propio o incluso relaciones estratégicas

PROGRAMA

1. Interiorizaréis el **Método de Negociación de la Escuela de Harvard** y las claves para la Negociación Persuasiva siguiendo el Método Wharton. Y así aprenderéis la importancia de reflexionar sobre:
 - A. Los Intereses en juego
 - B. Qué Criterios Objetivos pueden ayudaros para salvar las diferencias.
 - C. Qué opciones creativas se podría proponer?.
 - D. Qué Alternativas tenéis.
 - E. Cómo está la Relación con la otra parte: "Negocias con personas".
 - F. Cuál es el tipo de compromiso que pretendemos alcanzar y "La hoja de ruta" para alcanzarlo.
 - G. Con qué dificultades nos vamos a encontrar durante el proceso
 - H. Cómo anticipar la interacción con el otro antes de que se produzca de modo que ya tengáis previsto cómo superar los retos que se planteen en la negociación.
2. Pondréis en práctica, **las 7 habilidades personales necesarias para poder aplicar el Método Harvard de Negociación**.
 - A. La empatía, para anticiparos y generar confianza.
 - B. La escucha activa para tenerlo todo presente y también para que ellos os quieran contar aquello que vosotros necesitáis saber antes de decidir.
 - C. Saber preguntar y manejar los silencios, para captar información y dirigir el proceso.
 - D. La Comunicación y la Argumentación eficaz.
 - E. La inventiva, para generar sinergias.
 - F. La asertividad, para saber decir "No".
 - G. La templanza, para gestionar los momentos de tensión.
3. Aprenderéis cómo Planificar estratégicamente vuestras Negociaciones siguiendo el Método Harvard, y cómo abordar tanto la negociación individual y en equipo, en sus 5 fases:
 - A. La preparación personal.
 - B. La puesta en escena y el trabajo en equipo:
 - C. El descanso: "el momento de la revisión".
 - D. El cierre.
 - E. La evaluación: "la esencia del kaizen japonés".



PONENTES

Pablo Grau

Director de NEGOCIABIEN, es Experto en Negociación, y pionero a nivel mundial en el Coaching de Negociación y Coaching de Equipos de Negociación, esto es en el acompañamiento y asistencia a Altos Directivos y Personal con responsabilidades de Negociación en la empresa en la preparación y desarrollo de sus negociaciones más trascendentales.

Es de los poquísimos diplomados en Negociación por la UNIVERSIDAD DE HARVARD que tenemos en nuestro país, y cuenta, con una muy amplia experiencia como Negociador, fruto de su ejercicio profesional como abogado en CUATRECASAS.

Es un apasionado de la formación contando con una amplísima experiencia impartiendo cursos y seminarios de Negociación en muchos de los MBA y programas Executive de Cámaras de Comercio y prestigiosas Escuelas de Negocio de todo el país, como ESTEMA, CEU, ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL, INEDE. Ha impartido el curso de Negociación en el COLEGIO DE ABOGADOS DE VALENCIA durante muchos años así como en instituciones como el PALACIO DE LAS ARTES REINA SOFÍA DE VALENCIA, la FUNDACIÓN VALENCIA PORT, LA FUNDACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA, O EL CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS, así como para multinacionales y empresas importantes y prestigiosas de nuestro país como FORD, PFIZER, GARRIGUES, entre otras muchas.

Apasionado igualmente por el desarrollo personal y la potenciación de habilidades directivas, Pablo Grau es coach ejecutivo, certificado por la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COACHING (ASESCO).

La combinación de estas tres facetas suyas, la de Experto en Negociación, apasionado y reconocido Formador de profesionales y pionero en el Coaching de Negociación, hacen que este "training", sea una Preparación única, que para vosotros también supondrá un antes y un después.

Precio 480€ (Exento IVA) / **Máximo Bonificable** 43%

Descuentos sobre el precio matrícula

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO PLUS 15%

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO 10%

ESTUDIANTES y DESEMPLEADOS 10% (Siempre que se acredite dicha condición)

Lugar

Cámara de Comercio Castellón

Avenida Hermanos Bou, 79