

Club de Marketing de Navarra

Cómo negociar con éxito

7 de noviembre de 2024, jueves

Inscríbete

Fechas:
7 de noviembre, jueves

Presencial

Horario:
de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesor



Juan Luis Urcola Tellería

• Licenciado en Ciencias Económicas.
• Profesor Mercantil.
• Máster en Dirección. Universidad de Deusto.
• Máster en Dirección de Marketing y Recursos Humanos. E. S. C. A.
• Autor de varios libros, entre los que se encuentran los siguientes:
- El Mus y las Funciones Directivas
- Dirigir personas en tiempos de cambio
- Factores clave de dirección
- Cómo hablar en público y efectuar presentaciones profesionales
- Dirigir personas: fondo y formas
- La motivación empieza en uno mismo
- La revolución pendiente
- Dirección y sensibilidad
- Manual práctico de comunicación empresarial
- Dirección participativa
- Gestión de conflictos
- Las claves de la dirección
- Sobre la vida y la muerte

PROGRAMA

1. **Aspectos generales**.
2. **Concepto de negociación**.
    - Definiciones.
    - Objetivos de toda negociación.
    - Requisitos de toda negociación.
    - Cuándo hay que negociar.

    - Cuándo no hay que negociar.
3. **Elementos de una negociación**.
    - Elementos operativos.
    - Elementos estratégicos: Poder, tiempo e información.
4. **Clases y tipos de negociación.**
5. **Estilos y roles de negociación.**
    - Cualidades de la buena persona negociadora.
    - Habilidades necesarias.
    - Estilos de negociación.
6. **La estrategia de negociación**.
    - Estrategias de negociación.
    - Técnicas de negociación.
    - Tácticas de negociación.
    - Conductos presentables y tratamiento.
7. **La preparación**.
    - Aspectos a contemplar.
8. **El proceso de la negociación. Fases**.
    - Fase de apertura o toma de contacto.
    - Fase de establecimiento de propuestas.
    - Fase de discusión y de generación de opciones.
    - Fase de creación del acuerdo.
    - Fase de cierre y seguimiento.
9. **Aspectos varios:**
    - Errores clásicos a evitar en una negociación.
    - Las diez reglas de oro.
    - Consejos para negociar con éxito.

INFORMACIÓN GENERAL

Las situaciones de negociación están presentes en todos los ámbitos de la vida social. Siempre que se den a la vez cooperación y conflicto, nos encontramos ante una situación potencialmente de negociación. El resultado de las negociaciones depende en gran medida del análisis y preparación que hagamos de las mismas, así como del

tipo de gestión del conflicto que realicemos.

Por ello, hoy más que nunca, es tan importante y necesario entrenarse a reconocer las situaciones de negociación y a identificar los factores estratégicos que configuran su estructura.

De ahí que una de las áreas en la que la dirección debe ejercer un dominio cada vez más preciso es en el ámbito de la **negociación**, materia de reconocido interés especialmente si se tiene en cuenta que una de las principales funciones de todo mando es la gestionar recursos con la mayor eficiencia posible.

Por ello, en la actualidad, la formación en negociación es consustancial a todos los niveles de dirección de las escalas jerárquicas, y no se concibe el ejercicio del mando sin una sólida base formativa en negociación.

Por todo ello, consideramos como una útil y valiosa aportación, el poder impartir a los mandos y dirección de las organizaciones, un programa de formación dirigido a elevar su nivel profesional y competencial en negociación.

Objetivos a alcanzar en el seminario
A través del programa que se presenta, se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:
1º- Conocer y aprender los aspectos y elementos clave que intervienen en todo proceso de negociación.
2º- Dominar el proceso de negociación en cada una de sus partes: Preparación - Desarrollo y cierre.
3º- Conocer nuestros puntos fuertes y débiles como personas negociadoras.
4º- Suministrar información sobre las nuevas dimensiones y tendencias en negociación.
5º- Entrenar y ejercitar las habilidades necesarias a ser desarrolladas en todo proceso de negociación.

Metodología
El programa de formación para la negociación con éxito que proponemos, se fundamenta en una metodología activa como actitud básica y en unos apoyos teóricos precisos para una correcta preparación.
La metodología a utilizar será fundamentalmente práctica. Se alternarán las bases teóricas con ejercicios prácticos y estudio de casos apropiados al nivel del alumnado.
Los ejercicios prácticos y tratamiento de los casos que se analicen serán resueltos:
1º.- De forma individual.
2º.- En equipos de trabajo de cinco o seis personas.
3º.- En asamblea general junto al profesor.
Ninguno de los módulos que integra el programa se enfocará como independiente y separado de los restantes. Se introducirán ejercicios de síntesis que impidan un sentido departamental que es ajeno a la auténtica formación.
En cada capítulo se facilitará una documentación especialmente seleccionada que servirá para la preparación del tema.
Además de la formación teórico - práctica que se impartirá durante los módulos propuestos, se pueden efectuar sesiones de seguimiento para resolver tanto los problemas que las personas asistentes puedan presentar en la aplicación práctica de los contenidos formativos adquiridos como analizar los compromisos adquiridos por el

alumnado en cada uno de los módulos. Las referidas sesiones de seguimiento podrán realizarse a nivel de grupo o individual.

Dirigido:
1º- Personas que en su ámbito profesional precisan realizar negociaciones de forma periódica o habitual.
2º- Profesionales cuyas responsabilidades les obligan a tener que alcanzar acuerdos comerciales, dentro de las relaciones de su trabajo.
3º- Dirección y mandos que precisan dominar las competencias de negociación.

Fechas:
7 de noviembre, jueves

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.

Número de horas:
8

Presencial
Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

Entidades y personas socias:
270 €

No socios/as:
400 €

Únete a la asociación

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación

Para más información:
948 290155

Inscríbete