

SEMINARIO

# Como mejorar su capacidad negociadora

Valencia, 18 de abril de 2008



## DIRIGIDO A

---

Todo profesional que tenga dentro de su cometido el realizar cualquier tipo de negociación, ya sea en el ámbito externo de la empresa (negociaciones comerciales, financieras, etc.), o en el interno (con personal, Sindicatos, Comités de Empresa, etc.).

## OBJETIVO GENERAL

---

Afrontar con éxito la aplicación de las técnicas de negociación.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

---

Al finalizar el curso, los asistentes serán capaces de:

- Plantear y desarrollar todas las etapas de un proceso negociador.
- Conocer las habilidades precisas para el juego de la negociación.
- Autoanalizar su propio estilo negociador.
- Identificar las emociones que inciden en el juego de la negociación.
- Gestionar emocionalmente los bloqueos.
- Desarrollar un estilo único de negociación.

## PROFESORADO

---



### Neil Collen

Profesor del Área de Gestión de los RR.HH. en el Executive Master en Dirección de Empresas. Licenciado en Antropología por la Universidad de Durham (Reino Unido). Global Senior Management Program University of Chicago. Socio Director de NC Finanzas Corporativas.



### Raquel Hernández

Profesora del Área de Gestión de los RR.HH. en el Executive Master en Dirección de Empresas. Licenciada en Psicología por la Universidad de Valencia. Master en N.L.P. y Modelaje Conductivo Evolutivo por Systemic Consultancy and Training. Master en Terapia y Consultoría Sistémicas por Sensory Systems Training de Glasgow.

## CONTENIDO

### 1. NEGOCIANDO CON CLIENTES Y PROVEEDORES

Trabajar sobre todo lo que necesitamos conocer de la otra parte: móviles de la compra; tipo de negociación más conveniente; información sobre la otra parte, ...

### 2. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN

Practicar sobre la preparación; los objetivos; las posiciones, etc, a través de un caso concreto.

### 3. APLICACIONES DE LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN FINANZAS Y CONTRATOS INTERNACIONALES

Se trata de trabajar sobre una experiencia de negociación aplicadas en dicho campo.

### 4. HABILIDADES PERSONALES. LA CLAVE DE LA NEGOCIACIÓN

Hemos visto las técnicas y las Habilidades, pero ¿qué me dificulta aplicarlas? ¿Por qué si sé lo que hay que hacer, no siempre lo consigo? Para responder a esta situación realizaremos un Entrenamiento Personal en cómo conseguir hacerlo.

## DESARROLLO

Hora	Contenido	Profesor
09:00	Técnicas avanzadas para la negociación: <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Preparándose</li><li>✓ El inicio</li><li>✓ El desarrollo</li><li>✓ El impulso</li><li>✓ La ubicación</li><li>✓ El final</li></ul> Juegos de negociación. Caso práctico.	Neil Collen
14:00	Aplicaciones de las técnicas de negociación en las finanzas y contratos internacionales.	
14:00-16:00	Almuerzo	
16:00-17:25	Entrenamiento en Habilidades Personales: la clave en la negociación <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Identificar y utilizar diferentes estilos de auto-motivación del negociador.</li><li>✓ Comprender cómo estructuramos las "actuaciones" (por que algunas personas actúan mejor que otras).</li></ul>	Raquel Hernández
17:25-17:35	Descanso	
17:35-19:00	✓ Cómo desarrollar tu propio estilo único de Negociación. Más allá de los bloqueos: la gestión emocional.	Raquel Hernández

## informaciones prácticas

Fecha: Viernes, 18 de abril de 2008.

Lugar: APD Zona Levante (Avda. Jacinto Benavente, 10 entlo. - 46005 Valencia)

Horario: De 09:00 a 19:00 h.

## cuotas de inscripción

Socios de APD y miembros del Colegio de Economistas de Valencia, 290 € + 16% IVA (Incluye almuerzo de trabajo)

No socios, 590 € + 16% IVA (Incluye almuerzo de trabajo)

Ser socio de APD Zona Levante tiene importantes ventajas.

(Antes de abonar la cuota de inscripción a este acto ¡¡¡CONSÚLTENOS!!!).

## derecho de inscripción

Documentación

Certificado de asistencia a quien lo solicite

**¡Novedad! Si no recibe ya la Revista APD, disfrutará de una suscripción gratuita durante 1 año (11 números).**

## forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse el acto por medio de los siguientes procedimientos:

En efectivo en las oficinas de APD Zona Levante.

Cheque nominativo.

Transferencia a favor de APD Zona Levante: c/c 2013-1131-34-0200190377.

Les rogamos nos envíen su inscripción hasta 24 horas antes de la celebración del Acto.

El importe de las cuotas de inscripción es deducible fiscalmente en los impuestos sobre la Renta (art. 41 de la Ley) y sobre Sociedades (art. 10 de la Ley).

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad.

Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comuniquemos a nuestro departamento de base de datos, e-mail: [secretarialevante@apd.es](mailto:secretarialevante@apd.es)



## boletín de inscripción

Para enviar a A.P.D. antes del Acto por cualquiera de los siguientes procedimientos:

APD Zona Levante (Avda. Jacinto Benavente, 10 entlo. - 46005 Valencia)

Fax: 96 373 46 59

e-mail: [secretarialevante@apd.es](mailto:secretarialevante@apd.es) · <http://www.apd-ced.com>

Tel. información: 96 373 50 13

Jornada sobre:

como mejorar su capacidad negociadora

Fecha: Valencia, viernes 18 de abril de 2008

Sírvanse inscribir a las siguientes personas:

D./D.<sup>a</sup> ..... Cargo: .....

D./D.<sup>a</sup> ..... Cargo: .....

Empresa: ..... Ciudad: .....

C.I.F. o D.N.I.: ..... C.P.: .....

Domicilio: ..... Teléfono: .....

E-mail: ..... Fax: .....

Las personas inscritas consienten tácitamente, salvo contestación escrita en contrario, el tratamiento de los datos remitidos a la Asociación para el Progreso de la Dirección. De igual modo autorizan el tratamiento de cualquier otro que durante su relación con la Asociación sea puesto de manifiesto, todos ellos necesarios para la presentación de los servicios pactados, así como para futuros servicios que pudieran ser de su interés.  
Se informa a los afectados del derecho de acceder, rectificar y, en su caso, cancelar los datos personales que se incluirán en el fichero automatizado mediante petición escrita dirigida a la Asociación para el Progreso de la Dirección.

Si una vez formalizada la inscripción, no pudiera asistir al seminario, se le devolverá la cuota de inscripción íntegra, siempre que lo notifique por fax o e-mail, antes de tres días hábiles al inicio del seminario.

(Sello de la Empresa)