

apd

Seminario

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN

Negociar y Decidir para Mejorar Relaciones y Conseguir Resultados –2 tareas diarias para crear valor–

Barcelona, 12 de abril de 2011

apd Asociación para el
PROGRESO
de la DIRECCIÓN

Presentación

Una parte importante de nuestro tiempo la pasamos negociando en cualquiera de las situaciones que experimentamos en nuestro día a día, ya sea por temas profesionales o personales, ya sea para firmar contratos o acuerdos comerciales, para evitar conflictos en nuestro departamento. Así la negociación es consustancial a la propia persona.

Hay personas que entienden la negociación como un puro intercambio de favores que no requiere desplegar habilidades extraordinarias; estas personas acostumbran a no desarrollar el proceso negociador más allá de discernir bien cual va a ser el objeto del intercambio.

En la actualidad este tipo de negociación ya no es suficiente. Hoy la negociación, en todos sus ámbitos, se desarrolla en el plano del fortalecimiento de las relaciones y de la potenciación continua de los acuerdos alcanzados. Así, negociar requiere disponer de un conjunto más completo de habilidades y herramientas que nos ayudarán a tomar las decisiones adecuadas en cada una de las fases del proceso de negociación.

Beneficios

La participación en el programa permitirá:

Al participante

- Afrontar las negociaciones necesarias, sin excepciones.
- Mejorar su habilidad para negociar en situaciones colaborativas y competitivas.
- Gestionar constructivamente los conflictos en la empresa.
- Concretar acuerdos duraderos.

A la empresa

- Lograr más eficacia en la mesa de negociación.
- Mejorar resultados de forma continua.
- Mantener y mejorar las relaciones con las partes implicadas.

Dirigido a:

Personas que requieran negociar de forma continua en su día a día tanto a nivel interno (departamental o por proyecto), como también a nivel externo (con proveedores o colaboradores): emprendedores, directores generales, directores funcionales, consejeros, miembros de familias empresarias, inversores, responsables de banca de negocio y altos cargos de la administración pública.

Ponentes



Carles Banlles

Socio, Facilitador y Coach de GEYSER.

Licenciado en Psicología Industrial, especialidad en Organizaciones y Trabajo por la UB.

16 años de experiencia en proyectos de Gestión del Talento y Desarrollo de Personas.

Profesor MBA de la Escuela de Negocios EAE.

Especialista en la gestión del Cambio de Organizaciones, Comunicación Interna, y programas Coaching para directivos.



Jordi Puig

Consultor de GEYSER.

Licenciado en Derecho por la UB con especialización en Prevención de Riesgos Laborales.

14 años de experiencia en Risk Management y experto en el Cumplimiento Legal y en los Aspectos Sociales de la Responsabilidad Social Corporativa.

Profesor MBA de la Escuela de Negocios EAE.

Experto en la implantación de Sistemas de Gestión de Calidad y Seguridad Laboral.

Programa

9:15h **Recepción de los asistentes y entrega de la información.**

9:25h **Presentación del seminario.**

9:30h **Sesión I: Punto de partida**

¿Utilizo todos mis recursos para negociar?

La inteligencia intuitiva: observación e interpretación.

Curiosidad: una manera diferente de preguntar.

¿Son iguales todas las negociaciones?

Tipos de negociación que debemos afrontar durante el día a día.

Particularidades de la negociación actual.

¿Cuándo consideramos una negociación como exitosa?

¿Con quién negociamos hoy? ¿Y en un futuro?

¿Afrontamos todas las negociaciones o pensamos en ganar tiempo?

11:00h **Pausa-café**

11:15h **Sesión II: Mi actuación en las negociaciones.**

¿Cómo despertar interés para negociar?

Enmarcar el asunto a negociar.

Jerarquía de intereses.

Una decisión trascendental para la negociación:

¿Cuándo voy a competir y cuando voy a colaborar?

Win-win, ¿qué quiere decir exactamente?.

A través de casos en los que conviene que las dos partes ganen, descubriremos las claves y beneficios de la colaboración.

14:00h **Almuerzo de trabajo.**

15:30h **Elaborar diferentes escenarios para empezar a decidir y construir la mejor opción.**

La negociación vista como un proceso de toma de decisión.

Gestión de bloqueos en la negociación.

A menudo las negociaciones se estancan en un punto en el que nadie quiere ceder. Saber identificar las situaciones de bloqueo y utilizar las herramientas adecuadas para salir del bloqueo es crucial.

16:30h **Definir las estrategias de la negociación más apropiadas.**

Las Estrategias más utilizadas en las negociaciones actuales.

Los criterios de decisión de la estrategia a desarrollar. Prever y contrarrestar las estrategias de la otra parte.

17:30h **¿Cuándo cerrar la negociación?**

¿Qué hacer si no obtenemos lo que queríamos?

El momento de cerrar un acuerdo.

Cómo evitar la devaluación de los acuerdos.

18:00h **Los resultados de la negociación.**

¿Los resultados logrados son los esperados o los deseados?

Cómo evaluar de forma objetiva los resultados.

Posibles repercusiones colaterales.

18:30h **Fin de la jornada y clausura del seminario**

Informaciones prácticas

- Fecha: 12 de abril de 2011
- Lugar: Oficinas de APD Zona Mediterránea (Sala de Formación).
Avda. Diagonal 520 2-3. 08006 Barcelona.
- Horario: de 9:15 a 18:30 h.
- Teléfono de información: 93 440 76 05 / 22

Cuotas de inscripción

- Socios Protectores: 300€ + 18% I.V.A.
- Socios Globales e Individuales: 420€ + 18% I.V.A.
- No socios: 600€ + 18% I.V.A.

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
- Cheque nominativo
- Transferencia a favor de APD Zona Mediterránea:
La Caixa: c/c 2100-0815-58-0200578991

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

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 comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es

Boletín de inscripción

Seminario: Negociar y Decidir para mejorar relaciones y conseguir resultados –2 tareas diarias para crear valor–

Barcelona, 12 de abril de 2011

Boletín de inscripción para enviar a APD antes del acto por cualquiera de los siguientes procedimientos:



correo: APD (Avd. Diagonal, 520 - 08006 Barcelona)

email: inscripcionesmediterranea@apd.es

fax: 93 448 61 40

Sr. _____

Cargo _____ E-mail _____

Sr. _____

Cargo _____ E-mail _____

Empresa _____ Ciudad _____

Domicilio _____ C.P. _____

C.I.F. _____

Teléfono _____ Fax _____

Forma de pago _____ Sello de la Empresa _____

Las personas inscritas consienten tácitamente, salvo contestación escrita en contrario, el tratamiento automatizado de los datos remitidos a la Asociación para el Progreso de la Dirección. De igual modo autorizan el tratamiento de cualquier otro dato que durante su relación con la asociación sea puesto de manifiesto, todos ellos necesarios para la inscripción 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 a la Asociación para el Progreso de la Dirección.

Firma _____