

# NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA LA CREACIÓN DE VALOR



## Seminario

Barcelona, 15 y 16 de marzo de 2011

Madrid, pendientes fechas 2010

### Fechas y Lugares de Celebración:

#### Barcelona, 15 y 16 de marzo de 2011

De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 16 horas)

Sala de Seminarios ODE,

Casp, 58 pral. - 08010 Barcelona

### Ayudas a la formación:

Su empresa puede beneficiarse de una bonificación de a partir de **208 €/asistente**, gracias a las ayudas gestionadas por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Llámenos y le informaremos.

### Reserva de plaza:

Teléfono 933 010 162 (M<sup>a</sup> Teresa Ubach)

Fax 933 013 141

E-mail mtubach@ode.es

Web www.ode.es

### Cuota de Inscripción:

Cuota general ..... 690 € + 18% IVA

Clientes Grupo ODE ..... 620 € + 18% IVA

#### Descuento del 10% en las inscripciones adicionales.

En el importe del curso se incluye: la documentación y material, almuerzo, cafés en las pausas y Certificado de Asistencia.

**Cancelación:** Hasta 2 días laborables antes del inicio se devolverá el importe de inscripción menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, no se reembolsará el importe de inscripción, aunque podrá sustituirse al participante inscrito por otra persona, o reservarse este importe para la asistencia a otro seminario.

### Forma de pago:

Cheque nominativo a favor de ODE, S.A.

Transferencia bancaria a la cuenta:  
2013.0616.80.0200573166 (Indicar Ref. FM1105)

*La inscripción no se considerará formalizada hasta la recepción del pago.*

### Boletín de inscripción

Barcelona, 15 y 16 de marzo de 2011

Empresa \_\_\_\_\_ Sector \_\_\_\_\_ NIF \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Web \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_ Población \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Persona de contacto \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Datos de los asistentes: Cuota general  Clientes grupo ODE

Nombre \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

(Para más inscripciones puede fotocopiar este cupón)

www.ode.es



# NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA LA CREACIÓN DE VALOR



www.ode.es

¿Cooperar? ¿Competir? ¿Co-opetir?

# NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA LA CREACIÓN DE VALOR

¿Cooperar? ¿Competir? ¿Co-opetir?

Barcelona,  
15 y 16 de marzo de 2011

## PROGRAMA

### 1. FUNDAMENTOS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Evolución de los modelos de negociación. Principios para una negociación eficaz. Evaluar y utilizar el propio BATNA (*Best Alternative To a Negotiated Agreement*, la mejor alternativa a un acuerdo negociado) y el de la otra parte. Explorar y medir la ZOPA (Zona de Acuerdo Potencial). Enmarcar el asunto a negociar de forma ventajosa. Estrategia para las concesiones. Uso de la información durante la negociación. La gestión de las relaciones interpersonales. Tipos de negociación: competitiva y colaborativa.

### 2. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, PASO A PASO

Identificar el asunto a negociar. Inventariar las necesidades. Las posiciones de cada parte. Definir los objetivos de la negociación. Selección de las estrategias más apropiadas. Las 8 Estrategias de tipo "Cuándo". Las 8 Estrategias de tipo "Cómo y dónde". Otras 12 estrategias. Alternativas creativas. Cierre de la negociación. La negociación en equipo: distribución de roles, estrategias y tácticas de negociación del equipo.

### 3. CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES DEL NEGOCIADOR

El negociador 1-D: búsqueda de la eficacia interpersonal. El negociador 2-D: búsqueda de la substancia del problema para identificar el valor potencial. El negociador 3-D, o el diseño previo de la "mesa de negociación": ¿Cómo definir los términos de la negociación? ¿Quién debe participar? ¿Cómo llevarlos hasta la mesa? ¿Juntos o por separado? ¿Tratando qué temas? ¿Mediante qué proceso? Evitar los hábitos del negociador ineficaz.

### 4. NEGOCIACIÓN CON PERSONAS "DIFÍCILES" O INFLEXIBLES

Tipología de las personas "difíciles" y pautas para tratarlas. Los 5 obstáculos a la cooperación: identificarlos, sortearlos y estrategia para vencerlos. La negociación positiva de conflictos.

### 5. ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

El impacto de las diferencias culturales en el proceso de la negociación cuando ésta atraviesa las fronteras nacionales. Elementos básicos de etiqueta y comportamiento en las negociaciones internacionales. Analizar y comprender el proceso: quiénes son las partes, quién decide qué, cuáles son las influencias informales que pueden afectar al acuerdo... Cómo adaptar el enfoque de negociación en función de la otra parte: estilo jerárquico, estilo de consenso o estilo de creación de coaliciones. Casos prácticos: la negociación con empresas chinas y americanas.

### 6. EL PLAN DE MEJORA PERSONAL DEL NEGOCIADOR

Herramientas para el autodiagnóstico de la eficacia negociadora. Identificación de fortalezas y debilidades. Desarrollo de un plan de progreso para el autodesarrollo de las competencias de negociación.

### Objetivos:

- Lograr mayor eficacia gracias al uso de herramientas concretas: el BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado), el ZOPA (Zona de Acuerdo Potencial), el uso de la información, o la estrategia para las concesiones.
- Crear acuerdos que maximicen el valor para las diferentes partes implicadas, gestionando de forma productiva la tensión entre las acciones cooperativas y las acciones competitivas.
- Moverse con soltura en negociaciones complejas: negociaciones internas, con múltiples partes, con límites temporales especiales, negociación de conflictos, etc.

### Dirigido a:

Gerentes, Directores Generales y directivos de áreas funcionales (Comercial, Compras, Recursos Humanos) que, como parte de sus responsabilidades, afrontan negociaciones decisivas que van más allá de la rutina y que requieren habilidades especiales.

### Profesor:

**Santiago Palom Rico**  
Director General de Organización y Desarrollo Empresarial, S.A.  
Consultor Senior en Management, Marketing y Recursos Humanos.

Master en Economía y Dirección de Empresas por el IESE (programa internacional Global Executive MBA). Licenciado en Ciencias Físicas (Universidad de Barcelona). Ha completado su formación en la Harvard Business School (Boston, Massachusetts) en las áreas de Estrategia, Marketing y Recursos Humanos, así como en la China Europe International Business School (Shanghai) en el área de la internacionalización. Amplió sus estudios de gestión empresarial de la mano del Dr. Peter F. Drucker, creador de la ciencia moderna del Management.

Tiene 15 años de experiencia como consultor y formador en las áreas de liderazgo y habilidades directivas, dirección estratégica, gestión de la innovación, marketing estratégico, calidad de servicio y fidelización de clientes, y sistemas de gestión de la calidad. Ha desarrollado proyectos en sectores diversos tales como alimentación y bebidas, auxiliar del automóvil, bienes de equipo, construcción y materiales para la construcción, deportes y ocio, distribución industrial, distribución mayorista, ingeniería, hostelería y turismo, industria química y farmacéutica, prensa, servicios financieros, servicios informáticos, textil, venta al detall, etc.

En el campo de la negociación, ha colaborado con el Dr. Gerard I. Nierenberg (primer experto mundial en Negociación) en el desarrollo de la versión española de "El Arte de Negociar", un sistema experto para productivizar las negociaciones y lograr mejores acuerdos, así como en la divulgación de las técnicas de negociación de Nierenberg por medio de cursos en vídeo.



### Fechas y Lugar de Realización:

**Barcelona, 15 y 16 de marzo de 2011**  
De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 16 horas)  
Sala de Seminarios ODE,  
Caspi, 58 pral. - 08010 Barcelona.

### Cuota de Inscripción:

Cuota general ..... 690 € + 18% IVA  
Clientes Grupo ODE ..... 620 € + 18% IVA

**Descuento del 10% en las inscripciones adicionales.** En el importe del curso se incluye: la documentación y material, almuerzos, cafés en las pausas y Certificado de Asistencia.

**Cancelación:** Hasta 2 días laborables antes del inicio se devolverá el importe de inscripción menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, no se reembolsará el importe de inscripción, aunque podrá sustituirse al participante inscrito por otra persona, o reservarse este importe para la asistencia a otro seminario.



### Formación In-Company:

ODE le garantiza los resultados del desarrollo de estos programas de formación en la modalidad "in-company", con interesantes ventajas para su empresa:

- Adaptando los programas a las necesidades y particularidades de la organización, estableciendo conjuntamente con la empresa los objetivos para la acción formativa
- Con alta flexibilidad y adaptabilidad para fijar fechas, lugar y formato del programa
- Significativo ahorro de costes para equipos superiores a 5 personas. **Hasta un 100% de bonificación.**

### Ayudas a la formación:

Su empresa puede beneficiarse de una bonificación de a partir de **208 €/asistente**, gracias a las ayudas gestionadas por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Llámenos y le informaremos.

### Ventajas fiscales:

El importe de las cuotas de asistencia al Curso es deducible en los impuestos sobre la Renta y Sociedades. Asimismo, los gastos de formación del personal dan derecho a una deducción en la cuota del impuesto de Sociedades o IRPF que grave dichos rendimientos. La cuantía de deducción oscila entre el 5% y el 10% de dicho importe.