

EFICAX

EXECUTIVE EDUCATION

IN COMPANY PROGRAM

*ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN AVANZADA.
EL MÉTODO HARVARD.*

Presentación

La **Misión** de nuestros programas de formación es ayudar a Directivos y Empleados a incrementar su Rendimiento, logrando Altos Estándares de Eficacia en el desarrollo de su trabajo, para alcanzar los Resultados esperados por toda la Organización y que den valor al Accionista.

Dominar la practica de la Negociación y la Resolución de Conflictos es una necesidad común tanto para el desarrollo personal como profesional.

El éxito de las relaciones personales y profesionales depende en gran medida de la habilidad para dirigir conflictos.

Considerar las diferencias como la materia prima de un proceso de negociación, profesional y eficaz, que permita construir relaciones duraderas y obtener resultados positivos es una ventaja competitiva.

Basado en el Método de Negociación creado por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton de la Harvard Business School, el Objetivo de este curso es ayudar a los participantes a desarrollar un marco propio de herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención que puedan utilizar para preparar negociaciones y mejorar su práctica profesional.

“La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea. Es una comunicación de ida y vuelta diseñada para alcanzar un acuerdo, cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí ”

Roger Fisher
Harvard Business School.

Objetivos y Beneficios

Los **Objetivos** perseguidos por este programa son:

- » Conocer los 7 Elementos del Proceso Harvard de Negociación.
- » Identificar mi estilo personal de negociación y utilizar las herramientas necesarias para adaptarlo al proceso.
- » Conocer y Practicar las Técnicas Complejas de la Negociación.
- » Formular un plan estratégico a medida de cada negociación.
- » Saber integrar conocimientos y habilidades negociadoras.
- » Aprender a utilizar tácticas y métodos para obtener posiciones favorables.

La participación en el programa le permitirá:

Al **Directivo**

- » Influir en negociaciones individuales o en equipo.
- » Mejorar su habilidad para negociar en situaciones colaborativas y competitivas.
- » Comprender la dinámica del proceso de negociación para mejorar sus habilidades negociadoras.
- » Desarrollar acuerdos a largo plazo.

A la **Empresa**

- » Lograr que la negociación sea una ventaja competitiva.
- » Mejorar las relaciones con sus proveedores, clientes y colaboradores.
- » Gestionar los conflictos entre unidades internas para mejorar sus procesos e incrementar su rendimiento.

Contenidos

1. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD.

Se introducen los conceptos fundamentales. Se estudian cada uno de los siete elementos del proceso de negociación de Harvard y la metodología adecuada para trabajar con ellos.

TEMAS PRINCIPALES

1. Tipos de Estrategias.
2. Los 7 Elementos del Método Harvard de Negociación.
3. Estilos y Tipos de Negociadores. Características de un Buen Negociador.

2. ESTRATEGIAS AVANZADAS I. RECLAMAR VALOR.

Se explora la primera de las estrategias básicas de la negociación, la Reclamación de Valor. Se dan las claves para reconocer las formas comunes de reclamación de valor y saber utilizarlas.

TEMAS PRINCIPALES

1. Reclamar Valor.
2. Las 8 Formas de Hacerlo.
3. Negociación de Precios. Las ZOPA.

3. ESTRATEGIAS AVANZADAS II. CREAR VALOR.

Se estudia la Creación de Valor cuya utilización conjunta con la primera estrategia constituye la Dirección del Dilema del Negociador. Se trabaja de modo especial el elemento de los Intereses.

TEMAS PRINCIPALES

1. La Creación de Valor.
2. La Esencia de la Negociación: Los Intereses.
3. Fuentes de Valor Común y de Valor Privado.

4. LA INTEGRACIÓN DE ESTRATEGIAS.

Se dan las herramientas necesarias para traducir los conocimientos adquiridos en un proceso práctico que permita desarrollar una negociación altamente eficaz.

TEMAS PRINCIPALES

1. Dirigir el Dilema del Negociador.
2. El Desarrollo de la Negociación. Las fases. El "Cierre".
3. Guía Práctica.

5. ASPECTOS TÁCTICOS. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL.

Se estudian las particularidades de la interpretación del lenguaje corporal como herramienta táctica que todo buen negociador debe conocer para sacar mayor rendimiento a su estrategia negociadora.

TEMAS PRINCIPALES

1. Introducción a la Kinesia. El Método de Paul Ekman.
2. Las Microexpresiones. Su Interpretación.
3. La detección de la Mentira.

Metodología

Nuestro método de formación se basa en ir dando paso a los conceptos de forma evolutiva para que el alumno vaya asimilando los conocimientos a medida que el contenido del curso incrementa su complejidad.

Se utilizará la metodología activa del método del caso de la Harvard Business School. El método del caso de Harvard representa el mejor sistema para que los participantes aprendan a negociar de forma eficaz.

Es un sistema de componentes integrados para mostrar y discutir las mejores prácticas de negociar y desafiar los métodos tradicionales de pensamiento.

La lectura de las notas técnicas, las presentaciones, los casos prácticos y las autoevaluaciones ayudan a crear un entorno para un aprendizaje fácil y práctico.

Profesor

Fernando Igual.

Ldo en Derecho por la Universidad de Navarra. 5Vc[UXc"
MDTE ICAI-7589"

Dfc[fUa `cb`BY[ch]Uh]cb`fDCBŁ`VmH\Y`<Ufj UfX`9i fcbY[ch]Uh]cb`Dfc`YVW`
8]fYVWcf`; YbYfU`XY`=89G=9`6i g]bYgg`GWcc``midfcZYgcf`XY`z fYU`
XY`A UbU[Ya Ybh`G_]`g"
J]WdfYg]XYbhY`XY`U`; i bXUVWCB`589G<"
GcV]c`8]fYVWcf`XY`9Z]WU] ""

*"Honestidad, Eficacia y Resultados".
Los Valores.
La Clave de Nuestro Éxito.*

EFICAX
www.eficax.com
info@eficax.com
Tel.: +34 91 116 58 16
+34 687 763 966