

Taller práctico de negociación basado en el método Harvard

Fecha: 15 de octubre

Horario: 9:00 a 14:00 - 15:00 a 18:00

Duración: 8 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

El conflicto es inherente a las relaciones humanas, y un motor para la evolución. El objetivo no es huir del conflicto, sino gestionarlo adecuadamente y sacar partido de las habilidades sociales propias de las personas. Para ello es imprescindible conocer y saber aplicar las Técnicas de Negociación.

El dominio de todas estas materias permite convertir al profesional en un buen negociador. Las personas participantes harán un viaje por las diferentes fases de la Negociación, llevándose consigo un conjunto de herramientas que les permitirán aplicar estas técnicas de un modo inmediato.

El Método Harvard de Negociación es una metodología diseñada por los profesores de la Universidad de Harvard Roger Fisher, Bruce Patton y William Ury y se basa en siete aspectos básicos que deben tenerse en cuenta para enfrentar situaciones en las cuales se necesite llegar a acuerdos sin perdedores.

Objetivo

1. Conocer los elementos clave y las fases de una Negociación, entendiendo el papel y la importancia de cada una de ellas.
2. Asimilar los diferentes estilos de Negociación y cuándo aplicarlos.
3. Establecer un marco propio de herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención que puedan utilizar para procesos de negociación.

Programa

1. Introducción.

- Concepto de negociación
- Fases del proceso de negociación.

2. Preparación de la negociación.

- Los factores de la negociación.
- Estilos de negociación.
- Las alternativas al no acuerdo.

3. Inicio de la negociación.

- La primera impresión.
- El lenguaje corporal.

4. Crear valor para las partes.

- Claves de la negociación integrativa.

5. Distribuir el Valor.

- Factores determinantes.
- Técnicas de Negociación Posicional.
- Estrategias de cesiones.

6. Posnegociación.

- Cierre del acuerdo.
- Seguimiento.

- Aprendizaje.

7. Habilidades y técnicas a desarrollar.

Ponente

Antonio Santacruz Carmona

Socio Director ASConsulting Group

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la U.N.E.D. Formación complementada en gestión empresarial y desarrollo personal y profesional.

Ha sido Responsable de Relaciones Institucionales y Desarrollo de Negocios en Telefónica Digital.

Experto en Estrategia, Transformación Digital, Negociación, Intermediación y Relaciones Institucionales y en el Desarrollo de Negocios y Servicios Digitales, con amplia y sólida experiencia adquirida en el desempeño de diferentes puestos de responsabilidad principalmente en Europa y Latinoamérica.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Día 15 de octubre de 2024. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas. 8 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 245 euros (almuerzo incluido).

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com