

ESTRATEGIA, LIDERAZGO Y DIRECCION

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

DESCRIPCIÓN GENERAL

El presente curso comprende los aspectos teóricos y prácticos necesarios para el manejo profesional de las negociaciones, en particular su aplicación en el ámbito comercial de las empresas.

Los participantes son entrenados en el desarrollo de las habilidades necesarias para diseñar estrategias de negociación. Se analiza el proceso de negociación paso a paso y se describen herramientas y técnicas útiles para afrontarlo con éxito.

Los alumnos tendrán la oportunidad de poner en práctica los aspectos teóricos en los talleres de simulación y ejercicios prácticos que servirán también para afianzar el uso de técnicas de negociación apropiadas. El curso tiene una orientación participativa y práctica.

DIRIGIDO A

Ejecutivos con mediana experiencia en posiciones de liderazgo o que aspiran a tenerla.

OBJETIVOS

Objetivo general.

- Describir el proceso y las estrategias para gestionar el desarrollo exitoso de una negociación en el ámbito comercial.

Objetivos específicos.

- Proporcionar la base conceptual del modelo de Harvard de Negociación
- Describir herramientas y técnicas para aplicarlas a los procesos de negociación
- Identificar los tipos de negociación y su aplicación
- Conocer las implicancias de adoptar una actitud ganar-ganar
- Desarrollar la habilidad para pasar de posiciones a intereses
- Dar a conocer la importancia de la comunicación verbal como la no verbal en el desarrollo de la negociación
- Manejar eficazmente las relaciones

TEMARIO

La Negociación:

- Definición
- Fundamentos
- Entorno de la Negociación
- Características del Negociador

Los 7 Elementos de la Negociación Harvard:

- Alternativas al no acuerdo
- Intereses y posiciones
- Opciones
- Criterios de legitimidad
- Compromisos
- Comunicación
- Relación

La Preparación de la Negociación

- Proceso de Negociación
- Búsqueda de Información
- Definición de Objetivos
- Argumentos
- Preparación de Estrategias y Tácticas

Desarrollo de la Negociación

- Persuasión mediante Argumentos
- Posibilidad de Objeciones y cómo refutarlas
- Observación
- Uso del Tiempo.

Las Concesiones y el Acuerdo

- Cómo lograr los acuerdos
- Recomendaciones básicas para lograrlos
- Tipos de acuerdos.

El Factor Humano en la Negociación

- Motivaciones y necesidades
- Decisiones racionales
- Comunicación y negociación
- Sistemas de representación sensorial
- Comportamiento no verbal

Estilos Personales de Negociación

- El Bulldog
- El Zorro
- El Ciervo
- El Negociador Eficaz
- Contramedidas a los diferentes estilos de negociación.

Sustentación de los trabajos aplicativos finales

EXPOSITOR: REYNALDO PORTELLA TUESTA

El profesor Portella es Magíster en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Diplomado en Supply Chain and Logistic Management, The Ohio State University. Ingeniero Ambientalista, Universidad Nacional de Ingeniería. Cuenta con 2 años de estudios en Aplicación Práctica de la Calidad y Gestión de la Calidad Total en The Association for Overseas Technical Scholarship – Japón.

Cuenta con más de 20 años de experiencia años laborando en empresas del rubro industrial habiendo desempeñado funciones directivas en áreas de Supply Chain, Compras, Comercio Exterior, Operaciones, Ventas, Aseguramiento de la Calidad y Medio Ambiente.

Ha sido Gerente de Exportaciones de Peruplast S.A., Gerente de Producción de Grupo Alusa – Planta Lima, Gerente de Adquisiciones y Comercio Exterior de Grupo Techpack. Actualmente se desempeña como Gerente de Compras y Comex de Amcor Flexibles Lima. En sus últimas experiencias ha tenido a cargo la gestión de la negociación de compras de US\$ 130 millones/año liderando exitosos procesos de negociación locales e internacionales con contrapartes de América, Europa y Asia.

Fundador y Gerente General de Masimin SRL, empresa con más de 6 años en el mercado y dedicada a la comercializadora de bienes para la industria y minería.

Docente CENTRUM Business School, curso MBA: Negociación y Manejo de Conflictos, curso DEG en Habilidades de Negociación y Gestión de Conflictos: Negociación Estratégica y curso Edex: Negociación Estratégica.

Asimismo es docente de diplomaturas en módulos de Gestión Logística de la Escuela de Comercio Exterior de ADEX.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍA: VIERNES