

AXIOLOGIA, RESPONSABILIDAD SOCIAL, SALUD, GOBIERNO Y DERECHO

COMO CREAR VALOR EN UNA NEGOCIACIÓN

DESCRIPCIÓN GENERAL

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

Nuestro mundo cambia frenéticamente, mientras muchos ejecutivos siguen negociando de una manera tradicional, dejándose llevar por paradigmas que ya no tienen vigencia en el mundo actual. Los procesos de negociación se tornan cada vez más complejos y las zonas de posible acuerdo son más estrechas. Indudablemente se requiere un nuevo enfoque.

Los alumnos tendrán la oportunidad de poner en práctica los aspectos teóricos en los talleres de simulación, juego de roles 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 que requieren gestionar procesos de negociación con clientes y/o proveedores buscando conseguir el mayor valor para sus organizaciones.

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 y fundamentos
- Paradigmas tradicionales en la negociación
- Paradigma emergente
- El entorno de la negociación, elementos
- MAAN, MAPAN o BATNA
- Modelos de negociación
 - Negociación distributiva
 - Negociación integrativa, gestión moderna

La Preparación de la Negociación:

- El proceso negociador
- La preparación de la negociación
- Beneficios que se obtienen de preparar una negociación
- Aspectos que debe resolver la información recopilada

• Planteamiento de objetivos de la negociación

Desarrollo de la Negociación

- Pasando de las posiciones a los intereses
- Persuasión mediante argumentos
- Los argumentos y las objeciones
- Habilidades específicas para la negociación:
 - La comunicación efectiva
 - La observación, la escucha y las preguntas
 - La empatía
 - El manejo del tiempo
 - El manejo del espacio
 - Ventajas de negociar en terreno propio
 - Ventajas de negociar en terreno de la contraparte
- Las estrategias y las tácticas

Las Concesiones y el Acuerdo

- Las concesiones en la negociación, cómo manejarlas
- Video: las concesiones en la negociación
- Cómo superar los bloqueos
- Señales que indican que puede ser momento de cierre
- Recomendaciones para los acuerdos
- Documento de cierre

Los 7 Elementos de la Negociación Harvard:

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

El Factor Humano en la Negociación

- Las diferencias culturales en la negociación
- Comunicación y negociación
- Sistemas de representación sensorial: visual, auditivo y kinestésico.
- Lenguaje corporal, comportamiento no verbal
- Individuos agresivos, pasivos y asertivos
- Técnicas de asertividad
- Video: asertividad

Estilos Personales de Negociación

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

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, Gerente de Compras y Comex de Amcor Flexibles Lima. Actualmente es Gerente de Supply Chain de Dispercol. 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 comercialización de bienes para la industria y minería.

Docente de 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

DIAS: VIERNES