

Objetivo General

Programa de Tecnificación Intensivo de Negociación dirigido a empresarios, directivos, gerentes y ejecutivos de micro, pequeñas y medianas empresas orientado a la adquisición de herramientas efectivas para desarrollar las habilidades negociadoras y para ser capaces de conducir eficazmente el proceso de una negociación profesional o personal en cualquier situación.

Objetivos Específicos

- ♦ *Reconocer los distintos estilos de negociación en sus interlocutores y en sí mismos*
- ♦ *Elegir modelos y estrategias de negociación adecuadas para cada caso*
- ♦ *Definir el objeto y el/los objetivo/s de la negociación*
- ♦ *Recoger y analizar la información necesaria de cara a la negociación*
- ♦ *Saber hacer concesiones a la otra parte y evaluar correctamente las concesiones de la otra parte*
- ♦ *Saber cerrar la negociación fijando un plan de máximos y mínimos*

Beneficios

- ♦ **Mejorar los resultados** en todas las circunstancias que lleve implícito la negociación (compras, ventas, recursos humanos, situaciones personales y/o sociales, situaciones profesionales cotidianas, conflictos, etc.)
- ♦ **Comprender mejor** y más rápidamente **las necesidades y objetivos de nuestro interlocutor** como medio para brindarle una mejor y más evidente oportunidad de acuerdo ventajoso para ambas partes.
- ♦ **Aprender a usar técnicas para hacer buenos negocios.**
- ♦ **Aprovechar las oportunidades** que se nos presentan **a partir de un conflicto de intereses.**

Dirigido a

- ♦ *Ejecutivos y directivos y en general*
- ♦ *Mandos Intermedios y personal que tenga personas a su cargo*
- ♦ *Empresarios, nuevos o expertos, que deseen mejorar sus habilidades personales en este apartado*
- ♦ *Vendedores, compradores y negociadores en general*

Metodología

La metodología basada en los PTI (Programas de Tecnificación Intensiva) es una sistemática de desarrollo formativo ideado por Genial Consulting Group que se diferencia de otros tipos de formación muy similares en su conformación (horarios, intensidad, ubicación, etc.) por la propia sistemática del trabajo que se realiza en sus sesiones.

Toma su principio de la teoría del fortalecimiento de los circuitos neuronales a partir del conocimiento y su aplicación inmediata. Mezclando capacitación teórica con debates y la aplicación del aprendizaje adquirido a través de juegos y experiencias bajo un régimen de inmersión total y en un corto espacio de tiempo, es posible modificar el sistema de comportamiento de la persona en determinadas habilidades personales con mucha mayor facilidad que con enseñanzas adoptadas en períodos discontinuos o con un menor grado de intensidad.

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento, para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación, en un entorno cerrado, de inmersión y durante períodos no superiores a las 50 horas.

Práctica, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

Interactiva, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

Provocativa, porque se basa en la provocación continua por parte de los ponentes a los asistentes en busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

Grupal, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

Bajo Presión, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten siempre de espacios de reflexión suficientes

Durante el presente programa los métodos susceptibles de ser usados son:

- ♦ **Clases Teóricas**
Ayudadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.
- ♦ **Interacción**
Pregunta-respuesta continua entre conferenciante y alumnos, a iniciativa de cualquiera de las partes. Participación obligada por el ponente.
- ♦ **Ejercicios Prácticos**
Ejercicios realizados de forma individual o en grupo, indoor, referidos a los conocimientos asumidos en el aula.
- ♦ **Simulación (Rol Play)**
Creación de situaciones ficticias con aplicación de resoluciones en aula por parte de los participantes.
- ♦ **Visionado de fragmentos de películas**
A partir del visionado de vídeos se debatirán las diferentes situaciones que hemos podido ver tratando de ponernos en el rol de los protagonistas.
- ♦ **Juego de Mesa (Negociación por objetivos)**
Aplicación de los conocimientos adquiridos a través de un conocido juego de mesa con control de los objetivos propios y ajenos para alcanzar los resultados deseados
- ♦ **Internet (opcional y en función del tiempo)**
Juego de rol a través de la red de internet en el que los participantes se enfrenta entre ellos con objetivos concretos desconociendo la identidad real de su competidor
- ♦ **Método del Caso simulado a partir de visionado de película**
Caso propuesto en clase a partir de información visionada afecta a una película oportunamente seleccionada por el formador

Extensión

Total de Horas: **21 horas lectivas** (incluidos ejercicios, juegos y visionado de películas)

Management. Negociando en tierra de lobos

JORNADA 1

- 16:00 Recepción y acomodo
- 17:00 Presentación
- 17:15 Inicio de las sesiones

Conflictos

- ▶ El concepto
- ▶ Realidad y percepción
- ▶ Tipos de conflictos

💡 Actividad: Nuestra actitud frente a los conflictos

- 19:00 Coffee-break
- 19:15 2ª Sesión

Negociación

- ▶ Conceptos

💡 Actividad: Recursos desiguales

- 20:30 Espacio libre
- 21:00 Cena
- 22:30 Actividad

🎲 Juego: Monopoly por Objetivos

- ▶ Análisis

- 01:00 Finalización de la jornada

JORNADA 2

- 07:00 Inicio de la jornada
- 08:00 Desayuno completo
- 09:00 3ª Sesión

Negociación. Interdependencia Estratégica

- ▶ Tipos de interdependencia estratégica
 - ♦ *Puro conflicto*
 - ♦ *Pura cooperación*
 - ♦ *Situaciones mixtas*
- ▶ Comportamiento estratégico
 - ♦ *Anticiparnos al resultado. Principio de reconstrucción*

♣ Caso: Factores que determinan los planteamientos en una negociación

- 10:45 Coffee-break
- 11:00 4ª Sesión

Negociación. Comportamiento Estratégico

- ▶ Teoría de los juegos
 - ♦ *Juegos cooperativos*

👤 Actividad: Reparto pactado

📺 Video: Negociación a tres bandas (corte de Bienvenido a Farewell-Gutmann)

- ♦ *Juegos no cooperativos*
 - ↳ Equilibrio de Nash

📺 Video: 3 Cuentos (corte de Bienvenido a Farewell-Gutmann)

👤 Actividad: Debate sobre el video y los juegos no cooperativos

- 13:00 Almuerzo
- 15:00 Espacio Libre
- 16:00 5ª Presentación

Negociación. Comportamiento Estratégico

- ▶ Dilema del prisionero

👤 Actividad: Lucha de sexos

👤 Guerra de revistas

1001



- 17:45 Coffee-break
- 18:00 6ª Sesión

Negociación y poder

- ▶ Posición de salida
 - ◆ *Reunir el máximo de información*
 - ◆ *Establecer el valor de reserva*
 - ◆ *Poder negociador*
 - ◆ *Estrategias de apertura*

👤 Actividad: Establecer zona de posible acuerdo para el coche de Julia

- 20:00 Espacio libre
- 21:00 Cena
- 22:30 Actividad

👤 Caso: ¿Negociamos por posiciones o por interés?

- ▶ Debate

- 01:00 Finalización de la jornada

JORNADA 3

- 07:00 Inicio de la jornada
- 08:00 Desayuno completo
- 09:00 7ª Sesión

Negociación posicional

- ▶ Comportamientos
 - ✦ *Juego repetitivo o de tiro único*
 - ✦ *Negociaciones unidimensionales ó poliédricas*
 - ✦ *Negociaciones privadas o públicas*
 - ✦ *Antagonistas estridentes o cooperativos*
- ▶ Manipulación, engaño y juego sucio
- ▶ Concesiones vs regateo
- ▶ Modelos de sumisión
 - ✦ *Desactivación*
 - ✦ *Rehenes*
 - ✦ *Valor tiempo*
 - ✦ *Jugadas incondicionales*
 - ✦ *Amenazas y avisos*
 - ✦ *Promesas y compromisos estratégicos.*
 - ✦ *Credibilidad*

👤 Actividad: Campaña de Theodore Roosevelt

- 11:00 Coffee-break
- 11:15 8ª Sesión

👥 Caso: Análisis de un caso empresarial

- 14:00 Almuerzo
- 15:30 Cumplimentación de cuestionarios y despedida
- 16:00 Salida a destinos

§ Ubicación

El Vilar Rural de Cardona (El Bages), un hotel rural con encanto, está ubicado en una colina que domina el Valle del Cardener (Cataluña), delante del núcleo urbano y el Castillo de Cardona, con unas vistas impresionantes: El Port del Comte, la Sierra del Cadí, el Pedraforca, Rasos de Peguera, Montserrat...

Habitaciones con baño completo con ducha o bañera, caja de seguridad, TV con conexión vía satélite, wifi-conexión internet gratuito, teléfono y calefacción/aire acondicionado. Dobles de uso individual ⁽¹⁾.

Comidas en buffet libre y coffe break en cada intermedio

Página web www.vilarsrurals.com/vrcardona/

§ Condiciones de estancia

- ♦ Durante las sesiones de clases y las comidas, los móviles se dejarán bajo la custodia de la organización pudiéndolos recuperar para su uso durante los espacios de tiempo libres.
- ♦ La organización facilitará un número de teléfono para atender cualquier urgencia que pueda surgir y avisar al participante.
- ♦ La organización pondrá a disposición de los participantes, cada mañana, la prensa ⁽²⁾ que haya solicitado previamente en su inscripción.
- ♦ Se requiere una puntualidad absoluta a cada una de las actividades de la jornada y toda ellas comenzarán y finalizarán a la hora establecida en punto.
- ♦ La hora de llegada el primer día es especialmente estimada para no perjudicar al resto del colectivo, así como las del desayuno.

§ Condiciones económicas

El precio del programa completo es de 690'00€ por persona

Incluye: formación, material, estancia, alimentación y bebidas incluidas en la alimentación (agua, vino y café) y prenda diaria

No incluye; bebidas fuera del pack de alimentación, con o sin alcohol o fuera del servicio de coffe break o cualquier otro servicio que pueda requerir el asistente fuera de lo aquí expuesto.

De cualquier accidente, sustracción o eventualidad que pueda llegar a suceder, la organización declina cualquier responsabilidad de cualquier tipo.

Todos los inscritos que se hallen sujetos al Régimen General de la Seguridad Social serán susceptibles de ser subvencionados, a través de sus respectivas empresas con cargo a las cuotas de la seguridad social de la misma siguiendo las normas establecidas por la Fundación Tripartita. La organización gestionará el trámite oportuno cuando sea requerida para ello.

Los empresarios o familiares directos no sujetos al RGSS y autónomos, no podrán acogerse a estas subvenciones previstas por la Ley

(1) Puede solicitarse habitación compartida, en cuyo caso el precio se verá beneficiado por una rebaja

(2) Un diario por persona y día

1001



Condiciones promocionales

Para todos aquellos casos que lo soliciten y hasta un período de tres meses una vez finalizada la formación, GENIAL Consulting Group pondrá a su disposición a uno de los consultores participantes en la misma durante una única jornada completa y seguida, por un total de ocho horas.

Esta consultoría se encuentra valorada a precio de mercado en 960'00€ según nuestras tarifas vigentes y darán derecho a la formulación de cualquier aspecto estratégico orientado a la organización del negocio o su desarrollo actual excepto en aquello que haga referencia a los aspectos estrictamente financieros y/o que requieran de un análisis superior al tiempo estipulado.

De esta manera se trata de paliar la falta de subvención prevista por la Ley para los empresarios en el capítulo formativo de los mismos.