

Programas Hobart

Negociación

Brief del programa:

<u>Inicio:</u>	10 de septiembre de 2010
<u>Carga horaria:</u>	8 horas
<u>Modalidad de cursado:</u>	Viernes 10 y 17 de septiembre de 14 a 18 horas
<u>Lugar de cursado:</u>	Salón de hotel céntrico 4 estrellas

Justificación:

En un mercado altamente competitivo como el actual, la habilidad de negociación de los individuos, es percibida como una capacidad diferenciadora de las organizaciones exitosas.

Hoy en día, las empresas exigen que todos sus colaboradores, ejecutivos y directivos negocien de forma profesional e inteligente, obteniendo los mejores resultados, minimizando pérdidas, evitando conflictos mayores y daños colaterales.

Nuestra propuesta responde al creciente requerimiento de profesionales y organizaciones, para la incorporación de habilidades y herramientas que permitan ganar efectividad en el proceso de negociación.

Dirigido a:

Toda persona interesada en fortalecer sus habilidades de negociación en entornos empresariales complejos.

Objetivo:

Proporcionar a los participantes de herramientas y habilidades de negociación, que permitan mejorar su efectividad e impactar favorablemente en su performance individual y de la organización.

Contenidos:

El proceso negociador y la preparación de la negociación.

- La negociación relacional.
- El modelo de negociación orientado al negocio.
- La preparación preliminar, la negociación estratégica y la negociación táctica.
- El desarrollo de ideas y la aceptación.
- La zona de posible acuerdo.
- El análisis del tiempo, la información y el poder.
- La búsqueda de la mejor alternativa a un acuerdo negociable (MAAN).

- El tablero de control de la preparación.

El acuerdo. La mesa de negociación.

- Las personas, los intereses, las opciones y los criterios objetivos.
- Las percepciones y el manejo de las emociones.
- El tablero de control del acuerdo.

La negociación en acción

- La negociación luego del acuerdo formal.
- Los procesos y los comportamientos en el acuerdo en acción.
- El poder antes, durante y luego de la negociación.
- La gestión de sorpresas, el análisis de los cambios en el contexto.
- Reforzando la aceptación.
- El tablero de control en la negociación en acción.

La negociación y el cierre

- El cumplimiento de las expectativas para los stakeholders.
- El manejo del know who.
- Los estilos de negociación y el win-win.
- El tablero de control en el cierre.

Metodología de aprendizaje:

Se utilizará el método del caso de Harvard, el enfoque utilizado por las más reconocidas escuelas de negocios del mundo.

La metodología de enseñanza del curso se basa en la combinación de conferencias, resolución de ejercicios prácticos y discusión en clase de casos. Las primeras permiten desarrollar conocimientos teóricos de los diferentes temas, mientras que los ejercicios y los casos facilitan la ilustración de los contenidos mediante la aplicación de los conceptos teóricos a situaciones de la vida real, eliminando la distancia entre la teoría y su aplicación práctica.

Elimina el concepto tradicional de lección magistral, y genera un diálogo continuo en la sala, siendo el instructor el catalizador, que coordina y guía a la sala, propiciando un ambiente favorable a la discusión de una situación que requiere una decisión.

El objetivo principal es que los participantes aprendan por sí mismos, por procesos de pensamiento independiente, para lo cual es muy importante que todos participen activamente.

Profesor:

Guillermo Occhipinti

Educación

- Executive MBA en el Business School del Instituto de Empresa, en Madrid, España.
- Advance Management Program in Human Resources en la Cornell University de Nueva York, Estados Unidos.
- Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Nacional de Lomas de Zamora, Buenos Aires, Argentina.

Experiencia profesional

- Titular de Dux
- Anteriormente se ha desempeñado en las siguientes funciones:
 - ☐ Director de Recursos Humanos en Pinturerías Prestigio.
 - ☐ Gerente de Recursos Humanos y Relaciones Comunitarias en la Organización Techint.

Experiencia académica

- Desarrolla programas de negociación y liderazgo en importantes empresas de Argentina y América Latina, y ha dictado clases en:
 - UADE Business School, Buenos Aires, Argentina.
 - ESEADE, Buenos Aires, Argentina.
 - Universidad de Palermo, Buenos Aires, Argentina.
 - Universidad de Guayaquil, Ecuador.

Aranceles por participante:

- Pago de contado: \$ 930
- Pago en cuotas: 3 cuotas mensuales de \$ 320 (0, 30 y 60 días)

La inversión incluye:

- Material.
- Coffee Breaks.
- Certificado de asistencia.

Promociones y descuentos (consultar):

- Descuentos por inscripción temprana (10 días antes del inicio del curso).
- Descuentos por cantidad (a partir de la compra de 2 cupos en nuestros programas).

Beneficios corporativos:

- **6 + 1 FREE.** Por cada 6 cupos comprados en el mes para nuestros cursos, reciba uno adicional sin costo.

Hobart Checks:

- Fortalezca sus relaciones con empleados, clientes y proveedores, mediante nuestra propuesta de formación de alta calidad.
- Chequeras con descuentos especiales para 10, 20 y 30 cupos a utilizar en los diferentes eventos programados del bimestre, bajo la modalidad de contratación programada¹.

Acceso al crédito fiscal para capacitación:

Hobart Consulting se encuentra registrada en la SEPyme como unidad capacitadora (UCAP) para el acceso al crédito fiscal para capacitación. **Las empresas podrían acceder a reintegros de hasta un 100 % en su inversión en capacitación.**

Cierre de inscripción: martes 7 de septiembre de 2010

Información adicional, consultas e inscripción:

Para mayor información, usted puede contactarnos por:

Mail: cursos@hobartconsulting.com.ar

Teléfono: +54 11 4515 6429

Siga nuestras actividades por:



Programas Hobart



Programas Hobart



@programa_hobart



cursos@hobartconsulting.com.ar

Descargue el calendario completo de cursos Septiembre Octubre 2010 en:

<http://www.hobartconsulting.com.ar/capacitacion.html>

“En tiempos de cambio, quienes estén abiertos al aprendizaje se adueñarán del futuro, mientras que aquellos que creen saberlo todo, estarán bien equipados para un mundo que ya no existe.”

ERIC HOFFER, THE TRUE BELIEVER

¹ Promoción válida únicamente para las actividades del bimestre Septiembre - Octubre 2010.