

Convocatoria

ESTRATEGIA, TÉCNICAS Y HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Junio 2018



Universidad
Corporativa
CEAGA



Objetivos

El curso tiene como objetivo enseñar al alumno:

- Cómo conseguir sus objetivos al menor coste posible.
- Cómo preparar, conducir y cerrar una negociación.
- Cómo avanzar en el proceso de la negociación
- A identificar estrategias, tácticas y técnicas de negociación.
- A entrenar habilidades para gestionar con eficacia los procesos de negociación.
- A desarrollar una metodología de negociación para que pueda avanzar y conseguir sus objetivos

Dirigido a

Todos aquellos profesionales que tengan que desarrollar cualquier tipo de negociación, interna o externa, dentro de sus cometidos profesionales.



Metodología

La formación tiene una orientación eminentemente práctica. Los conceptos y técnicas tratadas se pondrán en práctica a través del método del caso, ejercicios prácticos reales de negociación para practicar la metodología.

Contenidos

- Negociar ¿Es necesario?
- El Conflicto de Intereses ¿Qué formas tenemos de resolverlo? La negociación como alternativa.
- ¿Cómo afectan las percepciones en una negociación?.
- ¿Qué es Negociar?
- La negociación como transacción.
- El Proceso de Negociación: El mapa de la negociación.
- La negociación: saber preguntar y saber escuchar.
- Técnicas de negociación para ganar.
- Integración de conceptos y aplicación práctica.
- La importancia del Lenguaje corporal en la negociación.

Imparte

Juan Carlos Vez Vázquez



Profesional con una larga trayectoria en los ámbitos de Dirección General, Dirección Comercial y Marketing. Ha sido Director General en BLUSENS Global Corporation, Director Comercial y de Marketing en el Grupo Presas, Rodman Polyships y Pescapuerta; Gerente Nacional de la División Food Service de Pescanova y Adjunto a la Dirección General del Grupo Presas y de Conservas Antonio Alonso (Palacio de Oriente). Actualmente desempeña funciones de Director General en IDEAINNOVA, Consultoría Especializada en Negociación, Marketing, Ventas y Organización de Empresas, es Profesor en Marketing y Ventas de IESIDE y Profesor de Organización de Empresas en la Universidad de A Coruña. Asimismo actúa como representante de Scotwork, empresa internacional líder en el entrenamiento en Habilidades de Negociación.

Proceso de admisión

La **preinscripción** se efectuará a través del envío de la “**Ficha de Preinscripción**” cumplimentada a la siguiente dirección informacion.ucc@ceaga.com

Las plazas se asignarán por **riguroso orden de recepción de preinscripciones**. En caso de que hubiese más solicitudes que plazas disponibles, se limitará el número de participantes por empresas.

Fecha límite de inscripción

Martes, 5 de junio de 2018

Fechas de impartición

19 y 20 de junio de 2018



Coste

383€/alumno + IVA

Bonificación máxima: 228,80€

Las empresas de menos de 10 trabajadores podrían obtener una bonificación superior.

Si no es usted miembro de CEAGA consulte las condiciones de admisión y el coste de la formación.

Horario y Duración

De **09:00** a **13:30** y
de **15:00** a **18:30**

16 horas



Forma de pago

Transferencia Bancaria a la recepción de la factura, a uno de los siguientes números de cuenta:

Abanca: ES10 2080 5092 01 3040018182

Banco Sabadell: ES08 0081 5097 1400 0112 6419

Lugar de impartición

Fundación CEAGA
Avda. Citroën, 3 y 5
Edificio Zona Franca,
2ª Planta, Vigo



Más información



+34 986 213 790



informacion.ucc@ceaga.com

Datos del asistente:



Nombre y Apellidos:

Puesto:

NIF:

Email:

⁽¹⁾¿Le interesa gestionar la bonificación de FUNDAE?

Si

No

Datos de la empresa a efectos de gestión:



Empresa:

CIF:

Persona de contacto:

Email:

CONDICIONES DE BONIFICACIÓN ⁽¹⁾

1. Esta formación únicamente es susceptible de bonificación a través de CEAGA. El servicio es **gratuito** y el importe de la bonificación dependerá del crédito que la empresa tenga disponible.
2. En virtud del Real Decreto 395/2007, es obligatorio **que informen a su RLT con 15 días hábiles de antelación al inicio del curso** por lo que le recomendamos que lo gestione a la mayor brevedad.
3. La obtención de la bonificación y el diploma correspondiente está asimismo supeditada a la **asistencia al 75% de la formación** como mínimo.

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN

1. CEAGA se reserva el derecho de **anular la formación hasta siete días antes** del inicio del curso.
2. El titular de la inscripción, en caso de no poder asistir, podrá ser sustituido por otro de la misma empresa. Podrá asimismo cancelar su reserva, notificándolo vía e-mail, antes de los **8 días** previos al inicio del curso en cuyo caso CEAGA no emitirá ningún cargo.
3. Una vez que se haya remitido la confirmación de plaza, CEAGA se reserva el derecho de aplicar los siguientes cargos:
 - El 100% del importe, si se notifica la cancelación de plaza **a partir del 4º día antes** del inicio del curso.
 - El 50% del importe, si se notifica la cancelación de plaza **entre 5 y 7 días antes** del inicio del curso.