

Estrategia, Técnicas y Habilidades de negociación



Formación adaptada a protocolo Covid
Aforo reducido

JUNIO 2021

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

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

IMPORTE



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 ESIC Business School 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. Desarrolla equipos 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, **1 de junio de 2021**



FECHA DE IMPARTICIÓN

15 y 16 de junio



HORARIO Y DURACIÓN

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

16 horas



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

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

386€/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

Forma de pago: Transferencia Bancaria a la recepción de la factura.

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de protección de datos, Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 (GDPR), “Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales (LOPDGDD, Ley 3/2018 de 5 de diciembre)”, le facilitamos la siguiente información relativa al tratamiento de datos de las personas participantes en la formación:

Responsable del tratamiento de los datos de carácter personal:	Fundación Cluster de Empresas de Automoción de Galicia (CEAGA), con N.I.F. G-36.983.575, y con domicilio social en Avda. Citroën, 3 y 5 - Edificio Zona Franca 1ª Planta - 36210 Vigo. Correo electrónico: ceaga@ceaga.com
Finalidades del tratamiento:	Los datos personales facilitados se van a utilizar para la gestión de la formación.
Legitimación:	Consentimiento expreso del interesado.
Destinatarios:	<p>Se realizarán las cesiones que sean necesarias para cumplir con las obligaciones legales con entidades públicas como la Fundación Estatal para la Formación y el Empleo o la Xunta de Galicia .</p> <p>También se realizarán cesiones de datos a las personas/entidades que imparten la formación y, en caso de que sea necesario, a las entidades que emitan certificados o títulos vinculados a la actividad formativa.</p> <p>En el caso de que todo o parte de la formación tenga lugar en instalaciones diferentes a las de CEAGA, podría ser necesario ceder datos a terceros a efectos de identificación y acceso.</p> <p>También se podrían publicar fotografías de los asistentes a los cursos (alumnos y profesores) en la página Web, redes sociales y/o medios de comunicación interno de CEAGA con fines divulgativos, para lo cual se solicita el consentimiento expreso del interesado.</p> <p>No se van a realizar transferencias internacionales de datos.</p>
Derechos:	Tiene derecho a acceder, rectificar y suprimir los datos, así como otros derechos, como se explica en la información adicional.
Información adicional:	Puede consultar la información adicional en la Política de Privacidad y Protección de Datos que figura en la página web de CEAGA.

DATOS DE EL/LOS ASISTENTE/S



Nombre y Apellidos:

Puesto:

NIF:

Email:

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

Si

No

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.