

¿Por qué este curso?

El Instituto Superior de Negociación, intentando cumplir con su objetivo de ofrecer al mercado los mejores productos formativos para el aprendizaje y práctica de los **métodos más efectivos de negociación**, ofrece a los profesionales del **mundo comercial** un seminario de 20 horas de duración enfocado a **maximizar los resultados** de las negociaciones que realizan en su **profesional**.

Sin duda, vivimos en **tiempos difíciles**, sin embargo esas dificultades no pueden detenernos y es nuestra obligación que afecten lo mínimo posible a los **resultados y objetivos que necesitamos alcanzar**. Hoy, más que nunca, tenemos miles de excusas para justificar que “no podemos”, que “es imposible”. Sin embargo, hoy más que nunca, es cuando los grandes profesionales son capaces de descubrir nuevas oportunidades de negocio y no dejan escapar aquellas que tanto tiempo y esfuerzo ha significado conseguirlas.

Muchos profesionales del mundo comercial han sido formados en técnicas de venta, sin embargo, en la mayoría de las ocasiones, esta formación adolece de una parte básica de este proceso: La Negociación.

Todo proceso de venta tiene en su interior, como elementos básicos, procesos de negociación que permiten cerrar las condiciones y fórmulas que se utilizarán en el acuerdo final.

Temas como la negociación de los precios (la defensa del margen) se convierten hoy en vitales para concluir con éxito los procesos comerciales. La realidad, no obstante, demuestra que muy pocos profesionales del mundo comercial están preparados para asumir estos procesos de negociación. Lo que les lleva a ceder a las presiones de la otra parte como única estrategia para “no perder al cliente”. Todo ello significa para la empresa una pérdida de difícil recuperación que podría haber sido evitada si estos profesionales hubiesen estado debidamente formados.

La **capacidad de llegar a acuerdos de beneficio mutuo con nuestros clientes** y hacer de éstos **nuestra mejor ventaja competitiva** depende, en gran medida, de nuestro **talento para negociar** y este, sin duda, se desarrolla a través de una formación que proporcione la mejor y más eficiente metodología. Este es el objetivo primordial del curso que les ofrecemos.

¿Cuál es la metodología formativa?

Toda nuestra metodología está desarrollada basándonos en el “Método del Descubrimiento”. Dicho método otorga una importancia básica al alumno y su participación, haciendo posible que éstos recorran el camino del aprendizaje por sí mismos para alcanzar los objetivos propuestos.

Por este motivo, nuestro curso está planteado para utilizar en él:

- Casos prácticos (de lectura o audiovisuales):
 - o Genéricos
 - o De diseño específico.
- Teatralizaciones en aula.
- Actividades prácticas de inferencia a negocio.
- Aportaciones de “expertos en activo”

16, 17 y 18 de septiembre

AGENDA Y CONTENIDOS

Día 1

Mañana - 9,00h a 14,00h

- Reflexiones iniciales sobre el mundo de la negociación comercial
- Dificultades prácticas en las negociaciones.
 - o Caso práctico n1: El Sector GEMP.
- Campos de Decisiones Estratégicas.
 - o Caso Práctico n2: Intereses Vs Posiciones.
- El Modelo de los Siete Elementos aplicado a Banca de Empresas.
 - o Caso Práctico n3: En Bandeja de Plata.

Tarde - de 15,30h a 18,00h

- Estudio y ejecución de casos prácticos.
 - o El caso de DPF.
- Metodología para la Defensa del Precio.

Día 2

Mañana - de 09,00h a 14,00h

- Exploración de los Elementos de una Negociación.
 - o Caso Práctico. Trabajo en Grupo.
- El proceso de persuasión en la Venta

Tarde - de 15,30h a 18,00h

- Las Leyes de la Persuasión y de la Influencia.
 - o Caso práctico: La cantante de Ópera
 - o Caso Práctico: La Cata de Quesos (realización de una cata real).
- Persuasión, Imposición y Negociación.

Día 3

Mañana - de 09,00h a 14,00h

- Cómo construir una Propuesta de Valor.
 - o Proceso metodológico.
- Casos Prácticos a analizar.
- Propuesta de Valor y Negociación.
- Resumen final.

PROFESORADO: (*)

Director y Profesor Principal: **D. Juan Mateo**
Profesor Titular: **D. Fernando Botella**

(*) Claustro docente vinculado a La Salle IGS, sujeto a posibles cambios para un mejor desarrollo del programa

¿A Quién va dirigido?

Este curso está especialmente diseñado para directivos y responsables comerciales del mundo empresarial.

¿Qué obtengo si asisto?

1. Comprender la estructura, fases y gestión de los conflictos organizativos.
2. Aprender y practicar un modelo de probada eficacia práctica para negociaciones complejas.
3. Reflexionar, discutir y resolver casos prácticos sobre negociación en el mundo de RRHH aplicando dicha metodología.
4. Reflexionar sobre las características que deben de tener nuestros procesos de negociación para realizarlos con éxito.
5. Establecer planes de acción sobre aquellos puntos que debemos mejorar si queremos llegar a alcanzar resultados óptimos en estos procesos.
6. Un diploma acreditativo que expide una institución educativa del máximo prestigio internacional. (ISN-LaSalle IGSB)

CV de profesores:

Juan Mateo Díaz

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM-CEU)
- Máster en Gestión Financiera por la EEM.
- Diplomado por The Wharton School (Universidad de Pennsylvania) "Advanced Banking Program for Overseas Bankers".
- Co-director del curso sobre Técnicas de Negociación, junto a Roger Fisher, en el Real Colegio Complutense de la Universidad de Harvard.
- Director del Instituto Superior de Negociación – La Salle –IGSB.
- Director Académico de la Graduate School of Business en México y .Profesor titular del CIFF (Universidad de Alcalá de Henares).
- Ha ocupado puestos directivos en empresas consultoras de primer nivel (Arthur Anderse, Coopers & Lybrand, Ernst & Young) desde 1985 y tiene más de 28 años de experiencia en el terreno de la consultoría de formación y ventas a nivel mundial.
- Fundador y Ex - CEO de makeateam, S.L, Fundador y Ex - Presidente de Editorial Conocimiento.

Es autor de:

- "Liderazgo". Junto a Jorge Valdano (Ed. El País Aguilar).
- "Relatos del Deporte" – Director y Co-autor (Ed. Conocimiento)
- "Liderar en Tiempos difíciles" – Junto a Juan Manuel Lillo (Ed. MacGraw – Hill)
- "Cuentos que mi jefe nunca me contó" – Ed. LID
- "El Trabajo dignifica... y cien mentiras más" – Ed. LID.

Fernando Botella

- Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Valencia, especialidad en Fisiología Animal y Sistema Nervioso Central. Máster en Dirección y Administración de Empresas por ICADE.
- Ha ocupado diversos puestos directivos en las áreas de Marketing y Ventas en empresas farmacéuticas desde 1989, siendo su última responsabilidad la de Director Comercial y Marketing de ALTANA Pharma, ahora Nycomed. Ha sido Consejero Delegado en TRAINING LAB y CEO de Training Lab México.
- Forma parte como freelance "speaker " en empresas consultoras de formación y de coaching directivo, tales como Marcus Evans, HSM, Garrigues Formación, entre otros.
- Coordinador y profesor del Máster en Estrategia Comercial y Ventas de La Salle International Graduate School.
- Desde el año 2000 es profesor y coordinador del Módulo de Marketing y Ventas en los programas Executive MBA, Part-time MBA y Post-graduate MBA en EOI Escuela de Negocios, así como profesor invitado en diversas Escuelas de Negocio del Territorio nacional.
- Es invitado por la Universidad Central de Florida como profesor del College of Business Administration Executive Developmet Center, en Orlando.
- Actualmente es Socio Fundador y CEO de Think&Action, empresa dedicada a la Formación y Desarrollo de Directivos, y Socio Director de i-bp, consultoría de formación, innovación y estrategia

Lugar de celebración:

La Salle IGS Madrid
Av. de Valdemarín 81 - Aravaca, Madrid

Inscripciones

Precio por inscrito: 1200 €
comunicaciones@lasalleigsmadrid.es
Tel: 91 740 17 96

El Instituto Superior de Negociación (ISN)

nace con la visión de convertirse en un centro de referencia internacional para la formación y la investigación en todos aquellos aspectos relacionados con el mundo de la negociación, fijándose como objetivo ser el mejor de su especialidad en el mundo de habla hispana.

El ISN es un centro creado por La Salle International Graduate School y dirigido por **D. Juan Mateo Díaz**. El ISN La Salle cuenta con un amplio elenco de profesores provenientes de distintos entornos y a los que les une su aportación práctica en el mundo de la negociación.

Un pilar fundamental del ISN es la investigación como fuente del conocimiento. Para ello se ha creado un grupo específico de trabajo cuyos resultados revertirán en los contenidos de los cursos y se publicarán haciendo partícipes a nuestros ¿?? .

La vocación formativa del ISN se refleja en la oferta diseñada tanto para el ámbito de la formación abierta como *in company*. Aunque inicialmente tiene una marcada tendencia empresarial, en su evolución contempla la investigación y formación en otros ámbitos sociales.

El diseño de programas, talleres, seminarios y conferencias especializadas se dirigirá, por una parte, a los diferentes sectores de la actividad empresarial, económica y social, y por otra, a las distintas responsabilidades que ocupen sus alumnos en las organizaciones a las que pertenezcan. Los métodos de aprendizaje utilizados en los programas, permiten entrenar de forma intensiva la negociación.

Todos los cursos pueden ser impartidos en modalidad *in company*, ajustando los contenidos a las características de las empresas cliente.

La negociación es un arte y una ciencia, por eso, a través de diferentes perspectivas, fuentes y ámbitos de la sociedad, los miembros del ISN, tratan de comprender mejor la negociación y sus vías de desarrollo. Se estudian casos de éxito y de fracaso y se trata de extraer enseñanzas e implicaciones de los mismos.

Saber negociar para resolver problemas, hacer negocios, construir consensos y gestionar los conflictos insolubles, es una competencia vitalmente necesaria en todas las esferas.

Los Programas de Negociación, brindan conocimiento y entrenamiento para la aplicación intensiva de la negociación, y sus métodos de aprendizaje son especialmente prácticos e interactivos.

Permiten practicar la negociación con casos específicos para los sectores de negocio a los que van enfocados.

Tienen una duración de dos jornadas, cuidadosamente diseñadas para:

- ayudarle a obtener mejores resultados durante la negociación;
- aumentar la competencia para la toma de decisiones a largo plazo,
- desarrollar sus habilidades de liderazgo,
- consensuar más fácilmente con las personas que trabajan a su alrededor y con las que interactúa en sus relaciones profesionales