



CEFNE

CENTRO DE ESTUDIOS
Y FORMACIÓN EN NEGOCIACIÓN
EMPRESARIAL

Cursos en Abierto - “Inter Company”

La Negociación WIN-Win.

Madrid/ Barcelona 2016

01

PRESENTACION DE CEFNE



La misión de CEFNE es proporcionar a las empresas **todos los instrumentos** necesarios **para ganar eficacia negociando.**

Creemos en la importancia de la negociación para obtener **acuerdos satisfactorios**, tanto **dentro de la propia empresa** como con interlocutores externos: **clientes, proveedores, administraciones** y **grupos de interés.**

02 NUESTRA ESTRATEGIA: LA NEGOCIACION WIN WIN

CEFNE promueve la negociación integrativa, **“Principled Negotiation”** desarrollada por el *Program on Negotiation* de la **Universidad de Harvard**.



Esta estrategia de negociación basada en el **respeto de los intereses de cada parte** se conoce popularmente como el **“Método Harvard”** o **WIN-WIN**.

03 OBJETIVOS DE LA FORMACION

Siguiendo esta formación usted tendrá las **claves para negociar eficazmente**.

Concretamente, usted sabrá como:

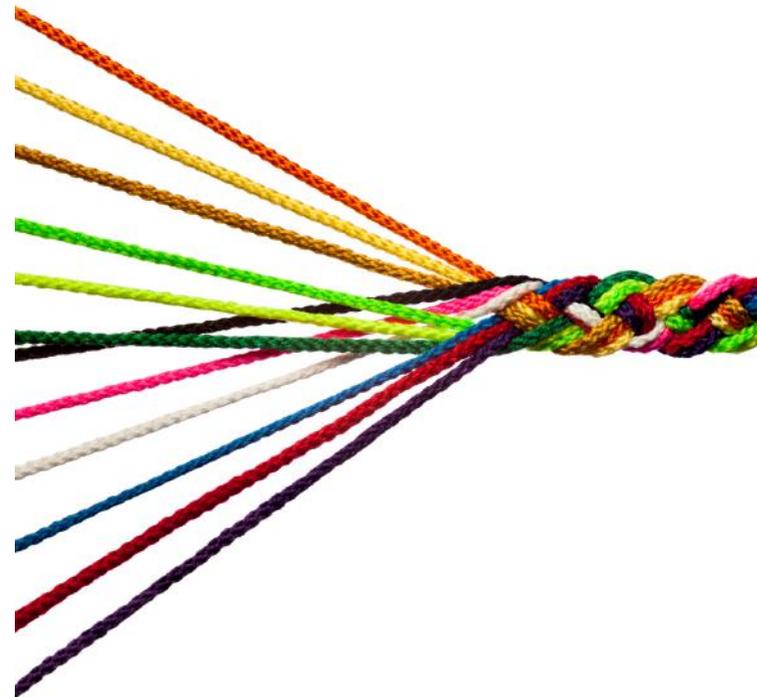
- gestionar la **estrategia en negociación**
- desarrollar su **influencia**
- negociar utilizando los **intereses**
- evitar las **concesiones**
- inventar **nuevas soluciones**
- destruir **tácticas desleales**
- reforzar su **poder** de negociación
- **construir acuerdos** productivos



04 EL BUEN NEGOCIADOR

Para ser **un buen negociador**, se deben desarrollar las siguientes competencias:

- escuchar** de forma activa
- preparar** de forma estructurada
- dialogar** con todas las partes
- anticipar** los riesgos
- desarrollar** su poder
- prevenir** los conflictos
- facilitar** sinergias
- consolidar** buenas relaciones
- tomar** decisiones.



05 PROPUESTA DE PROGRAMA

DIA 1

Fundamentos de la Negociación: salir de la guerra de posiciones v crear un clima favorable

Concepto de Negociación

Presentación de los 4 estilos de Negociación más utilizados y su impacto

Caso práctico 1 (biblioteca Harvard) Análisis y debriefing

Presentación de los 7 elementos clave de toda Negociación.

La Preparación de la Negociación: tener un plan y una estrategia

Sensibilización a la importancia de la preparación: la tabla de preparación.

Caso práctico 2 (biblioteca CEFNE)

Preparación de la Negociación en grupo. Análisis y debriefing.

Importancia de la creación de valor en Negociación.

05 PROPUESTA DE PROGRAMA

DIA 2

Utilizar el poder de la negociación para obtener sus objetivos

El poder del Negociador.

Combatir la mala fe y las tácticas desleales.

La BATNA: Best Alternative to a Negotiate Agreement.

Caso práctico 3 (biblioteca CEFNE) Análisis y debriefing.

La gestión del bloqueo en Negociación y las malas razones para no llegar a un acuerdo.

Diagnosticar su estilo y los perfiles de los otros negociadores

La estrategia en Negociación: la gestión de la cooperación y la competición.

Gestionar las emociones durante el proceso de negociación

Caso práctico 4 (biblioteca Harvard) Análisis y debriefing.

La percepción en Negociación y los problemas de percepción entre Negociadores.

06 FECHAS DE FORMACIONES*



Barcelona:

18 y 19 de Julio 2016

Madrid:

6 y 7 de Septiembre 2016

Barcelona:

26 y 27 de Octubre 2016

Madrid:

23 y 24 de Noviembre 2016

*También ofrecemos seminarios a medida, consúltenos.

07 MODELO PEDAGOGICO ACTIVO

Nuestras formaciones alternan:

casos prácticos

conceptos teóricos

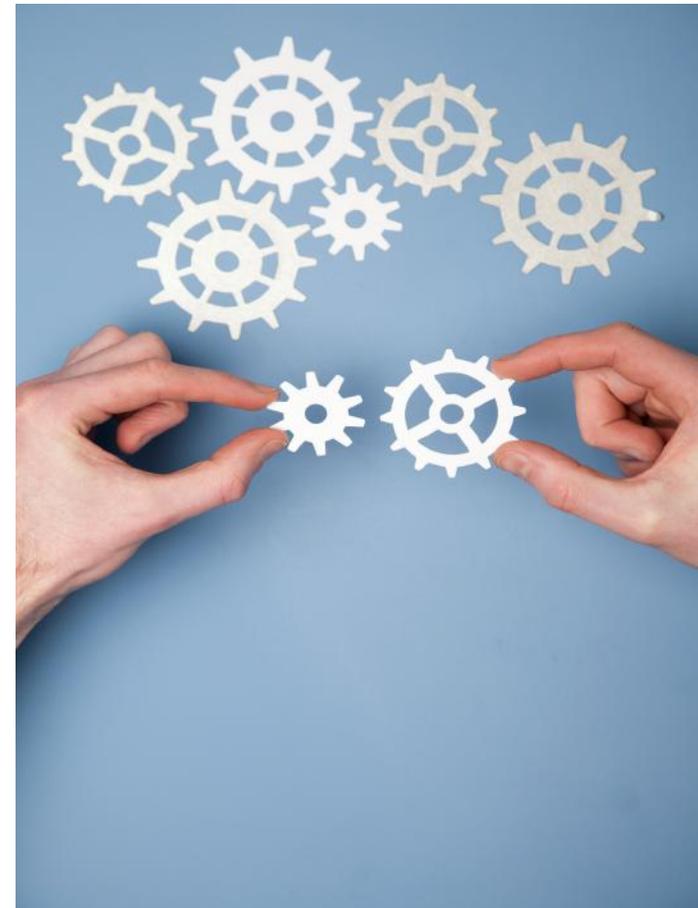
herramientas concretas aportando una utilidad real, además de beneficios inmediatos.

Los programas de formación incluyen:

-2 días de formación presencial

-1 sesión de coaching individual

organizada dos meses después de la formación.



08 FORMADOR

Eduard Beltran,

Director de CEFNE

Profesor de “International Negotiations” en la Universidad Pompeu Fabra.

Experiencia Profesional

- 5 años Consultor del Centro Europeo de Negociación
- 15 años de ejercicio de la Profesión de Abogado en Paris (Francia) y Barcelona (España).
- 4 años director del departamento de cooperación, Ministerio de Justicia (Francia)

Formación Académica

- Master of Laws (LLM), por la New York University (USA)
- Master en Administración Pública por la Escuela Nacional de Administración (Francia)
- Licenciado en Ciencias Políticas, Instituto de Estudios Políticos de Paris (Francia)
- Licenciado en Derecho, Universidad de Barcelona (España)

09 EQUIPO CEFNE

Director:

Eduard Beltran

Consultores:

Daniel Aun

Guillermo Bayas

Alexis Botaya

Juan Manuel Corvalan

Samuel Dahan

Victoria Fernández-Armesto

Consejero Académico:

Dr. Alberto Viñas

Consejero Especial:

José Manuel Toledano



10 PRECIOS CURSOS Abierto*

SERVICIOS	HONORARIOS	DESCRIPCION
Formación 2 días	990 € sin IVA	-Formador/ Consultor de CEFNE -Material pedagógico, ejercicios y documentación -Tutoría personalizada -Certificado CEFNE de participación
	*Formación potencialmente bonificada por la Formación Tripartita (208 €)	Grupos máximo: 12 participantes

*“La Fundación Tripartita participa en la gestión de las ayudas para financiar las acciones de formación profesional para el empleo dirigidas a empresas y trabajadores pero, en ningún caso, las organiza ni las imparte.”

11

MODALIDADES DE INSCRIPCION

Se puede inscribir enviando un e-mail a info@cefne.com

- por teléfono:

+34 911 863 122 (Madrid)

+34 933 801 670 (Barcelona)

Los participantes recibirán una convocatoria un mes antes de la formación con todas las informaciones prácticas.

Los precios indicados cubren los programas pedagógicos, materiales, almuerzos y pausas café. Los gastos de inscripción deben ser abonados para que la inscripción sea efectiva.

Plazas limitadas!

12

SU INTERLOCUTOR

Eduard Beltran
Director de CEFNE

ebeltran@cefne.com

www.cefne.com

5 rue Frédéric Sauton
75005 Paris.
Tel. +33 146 345 456

C Velázquez 15
28001 Madrid.
Tel. +34 911 863 122

C Bailén 68
08009 Barcelona.
Tel. +34 933 801 670



CEFNE

CENTRO DE ESTUDIOS
Y FORMACIÓN EN NEGOCIACIÓN
EMPRESARIAL