apd

Seminario

Negociación para directivos

Método Harvard

Palma, 3 de Octubre de 2019

#NegociaciónDirectivos

Interiorizando un método de negociación eficaz

PRESENTACIÓN

Con un enfoque eminentemente práctico, a partir de unos conceptos teóricos básicos fundamentados en el método de negociación de la Universidad de Harvard, -el famoso *win/win*- profundizaremos en la negociación colaborativa a través de dinámicas, roleplays y casos de negociación.

La vivencia de estas herramientas de negociación profesional que se verán durante la jornada junto con el feedback del formador y la toma de autoconciencia respecto de su forma de abordar las negociaciones, hará que los asistentes puedan de usarlas de manera sistemática en sus futuras negociaciones reales en la empresa.

Además, tendrán la oportunidad de trabajar con personas de distintos sectores en casos prácticos controlados haciendo que se encuentren en situaciones reales y cotidianas, normalizándolas y pudiendo optimizarlas.

¡Empieza ya a negociar como los mejores!

Objetivos

- **Adquirir una metodología de negociación profesional que nos permita abordar con solvencia nuestras negociaciones.**
- **Analizar estratégicamente los elementos que se pueden presentar en la negociación**
- **Facilitar que el resultado se aproxime o mejore el esperado, como fruto de la actitud win-win.**
- **Convertirte en mejor profesional, directivo o empresario, de modo que puedas defender mejor los intereses que te correspondan.**

Dirigido a

- **Gerentes**
- **Directivos**
- **Directores Comerciales**
- **Equipo comercial**
- **Mandos intermedios**

Ponente

Pablo Grau

Director de NEGOCIABIEN

Certificado en Negociación por la Universidad de Harvard, cuenta con amplia experiencia como negociador fruto negociación en el ejercicio de su práctica profesional como abogado en ***CUATRECASAS.***

Ponente en diferentes foros, es también formador in Company para empresas como ***FORD, GARRIGUES, PFIZER*** y en numerosos centros de enseñanza para profesionales como ***el COLEGIO DE ABOGADOS DE VALENCIA, ESCUELA DE NEGOCIOS DEL CEU, ESIC, BUSINESS & MARKETING SCHOOL, CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN,, CÁMARA DE COMERCIO DE VALENCIA, CASTELLÓN Y MALLORCA***, entre muchos otros.

Apasionado por el desarrollo personal de habilidades directivas es coach ejecutivo, actuando como catalizador del éxito.

PROGRAMA

08.45 h.

BIENVENIDA

Recepción asistentes

09.00 h.

INICIO SESION

- **Estrategias de Negociación.**
- **En qué consiste verdaderamente el Ganar-Ganar en una negociación**

11.30 h.

COFFE BREAK

12.00 h.

SEGUNDA PARTE

- **Interiorización del Concepto de Negociación Colaborativa.**
- **Aprendizaje de los 7 elementos del Método Harvard de Negociación**
- **Caso Práctico de Negociación aplicando el Método Harvard**

14.00 h.

ALMUERZO

15.00 h.

PRACTICA

- **Negociación en Equipo:**

Caso Práctico de Negociación aplicando la Metodología Harvard, sus 7 elementos y los conocimientos tratados durante la jornada

- **Análisis del caso práctico**
- **Feedback**
- **Resumen de la jornada y conclusiones**

17.00 h.

CIERRE

apd

SAVE THE DATE

Palma

Hotel Sheraton Mallorca Arabella
Golf Hotel, Son Vida
Palma, 07013

3 de Octubre de 2019

apd

NETWORKING

Conecta tu Compañía

Comparte experiencias,
Comparte conocimiento.

Negociación para Directivos

Método Harvard

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Información práctica

- **Fecha:** 3 de Octubre de 2019.
- **Lugar:** Hotel Sheraton Mallorca
  Arabella Golf Hotel
  C/ de la Vinagrella
  Palma, 07013.
- **Horario:** de 08:45 h. a 17:00 h.
- **Teléfono:** 971 07 40 65
- **Correo electrónico:** mgual@apd.es

Cuota de inscripción

- Socio Protector de APD: 285€ + IVA
- Socio Global de APD: 400€ + IVA
- Socio Individual de APD: 400€ + IVA
- No socio de APD: 570€ + IVA.

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, CONSÚLTENOS: 971 07 40 65

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander:
  ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habituar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es

apd

apd

www.apd.es

Dirección
Mateu Enric Lladó 1 3ºB
apdbaleares@apd.es
971074065

Departamento de formación
Miquel Gual
mgual@apd.es
617397964