

WORKSHOP

ELIGE ÉXITO

**E**

**+50 años** formando  
profesionales globales  
para **la empresa** y **el marketing**  
Fomentando el **emprendimiento**  
y **la economía digital**

# Técnicas y habilidades en los procesos de negociación



CÁMARABILBAO



BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Impulsamos tus desafíos

## OBJETIVOS

- Potencia las habilidades de negociación y la capacidad de persuasión sobre los diferentes colectivos con los que mantenemos interacción con conflicto de intereses. Identifica el grado de participación y el tipo de decisiones.
- Facilita la reflexión y construcción de una línea de trabajo que permita estructurar de forma homogénea y sistemática los procesos de negociación.
- Reconoce los momentos clave de negociación que se producen a lo largo de los procesos de interacción independientemente de los interlocutores, desarrollando los puntos críticos y las técnicas de éxito en cada una de ellas.

## PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que quieran potenciar sus habilidades negociadoras que les ayude a superar situaciones críticas en los procesos de negociación y propicie el logro de una gestión más eficaz.

## METODOLOGÍA

Se combinarán metodologías de trabajo de formación - acción como:

- Exposiciones del ponente: diálogo con participación activa que permita el intercambio de experiencias.
- Casos prácticos en grupo: se provocará la constante participación de los asistentes buscando el enriquecimiento sobre su aplicación y resultado.
- Desarrollo de role-plays: entrenamiento en aula de los asistentes mediante la puesta en escena de diferentes situaciones para su posterior análisis y explotación.
- Discusiones en grupo y puesta en común.

## PROGRAMA

### Algunas realidades:

- El pastel: mito o realidad.
- Las autolimitaciones del mono.

### Estructura:

- La pirámide escalonada.
- La ficha: el plan de negociación.

### Puntos críticos:

- Contacto.
- Los axiomas de la influencia.



- Predisposición al beneficio.
- Posicionamiento y arrastres.
- La fórmula matemática.
- Gestión de expectativas.
- Argumentación.
- Tácticas de contra-argumentación.
- Reglas de los intercambios.
- El concepto de valor.
- Modelos de cierre de acuerdos.
- Triangulación.

## PONENTES

### **D. Javier Molina Acebo.**

Doctorando en Economía de Empresa, Universidad Rey Juan Carlos. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC, Business&Marketing School. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, University of Lincolnshire & Humberside. Diplomado en Investigación Comercial, AEDEMO. Máster Oficial en Dirección Comercial y Marketing, Universidad Rey Juan Carlos. Máster en Dirección Financiera, ESIC, Business&Marketing School. Máster en Alta Dirección de Empresas, Universidad Rey Juan Carlos.

Miembro del Consejo de la Escuela de Ventas de ESIC. Steering & Board Committee de Gesvelice N.Partners. Managing Partner of Advisory & Development Unit.

Anteriormente desarrolló su carrera profesional como Central Sales Director de Broadnet S.A. (Grupo ACS), Sales Manager de France Telecom, Director de Proyectos In Company del área de Executive Education de ESIC y como Adjunto a la Dirección de Red Comercial del BSCH.

Es coautor de los libros "Plan de Ventas" y "Hoy es Marketing 2008, 2009 y 2010", todos ellos de la editorial ESIC y tiene diversas publicaciones en medios de ámbito nacional e internacional relacionados con el mundo de la economía y el management: El Economista, Estrategias de Venta, Expansión, Cinco Días, América Economía, ...

Es conferenciante habitual de Hoy es Marketing, Expomanagement, Foro Mundial de Dirección Comercial y Fuerzas de Venta, Foro de Directivos, ...

*\*Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*

**INFORMACIÓN****FECHAS:**

19 de abril de 2018.

**HORARIO:**

De 9.00 a 14.00 y de 15.30 a 18.30 h.

**DURACIÓN:**

8 horas - 1 día.

**LUGAR DE IMPARTICIÓN:**

Cámara de Comercio de Bilbao.  
C/ Licenciado Poza, 17 · 48011 Bilbao.

**IMPORTE\*:**

290€

Incluida la comida en el importe.

Descuento de 30€ para inscripciones 15 días antes del inicio del curso.

Antiguos Alumnos de ESIC y antiguos alumnos de la EUCCB, consultar condiciones especiales.

*\* Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

**OBSERVACIONES:**

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

**MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:**

(00 34) 94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

www.esic.edu/bilbao