

Curso

EL ARTE de NEGOCIAR

Las armas del buen negociador

28, 29 y 30 de septiembre
de 17.00 a 21.00 horas

Organiza:



Colabora:

ROCABERT & GRAU
ABOGADOS

“No hay viento favorable para el hombre que no sabe hacia dónde va”, Shopenhauer

OBJETIVOS:

El ser humano negocia consciente o inconscientemente desde que nace, construyendo para ello sus propios usos y costumbres, recurriendo a la negociación para resolver satisfactoriamente diferencias con terceros, alcanzar un objetivo común, y, sobre todo, para satisfacer intereses personales y ajenos en términos lo más ventajosos posibles o cuando menos equitativos. Así pues, todos somos experimentados negociadores, con más o menos habilidades, pero carecemos de la técnica necesaria que nos permita dirigir conscientemente la negociación hacia el resultado deseado.

El presente curso nos permitirá conocer el porqué del éxito o fracaso de la negociación o de cual-

quiera de sus fases, enseñándonos a preparar, conducir, y diagnosticar la misma, convirtiéndose ésta, además, en una forma óptima para relacionarnos de manera constante y duradera con los demás, objetivo este último latente en todo el proceso.

En Harvard, desde 1979, R. Fisher y W. Ury, entre otros, han considerado la negociación como una rama del conocimiento elevándolo a la categoría de ciencia, y por tanto necesita de un método que, además, resulta ser hoy el más estudiado, aplicado e impartido por las universidades y escuelas de negocios más prestigiosas del mundo, y cuyo seguimiento y análisis configura el contenido teórico del programa. Por lo tanto, ofrecemos un seminario eminentemente práctico, combinando el uso de las nuevas tecnologías con la explicación pre-

sencial tradicional, lo que facilita mucho su aprendizaje, por lo que se insta a los alumnos a participar de forma activa –también en los *roleplays* que se llevarán a cabo- para conseguir un óptimo aprovechamiento de los objetivos establecidos.

DIRIGIDO A:

El programa no requiere de un perfil laboral, profesional o académico determinado, ya que, desde un punto de vista teórico y práctico su contenido puede ser utilizado para solucionar disputas familiares, conflictos laborales, interdepartamentales, con proveedores y clientes, relaciones de pareja, renegociación de contratos, atención al público, conflictos entre organizaciones públicas o privadas, nacionales o internacionales, etc., incluso ha sido aplicado en la resolución de secuestros.

PROGRAMA:

Analizaremos la negociación desde dos prismas; **a)** desde el de la persona que quiere conseguir algo del otro y; **b)** desde el de la persona que, pese al esfuerzo realizado, recibe un fuerte rechazo a su proposición y quiere superar esa barrera para conseguir su propósito, pero siempre, y en todos los casos precedentes, sin perder de vista que el proceso deber servir para conservar, e incluso mejorar, la relación con la/s otra/s parte/s.

1.- Introducción: Cómo mejorar la relación a través de la negociación

- 1.1.- Definición del concepto
- 1.2.- Esquema básico de la negociación
- 1.3.- La negociación como hecho complejo. Las dos caras de la negociación
- 1.4.- La negociación sin cesiones

2.- Cómo obtener el mejor resultado negociado. Consiga lo que Usted quiere, el Sí

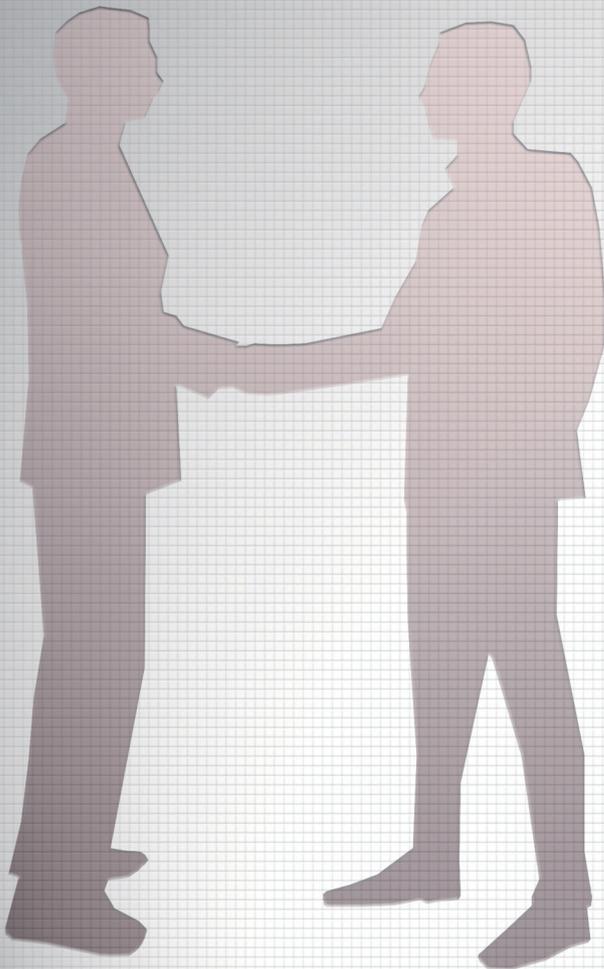
- 2.1.- La negociación creativa: La técnica del camello
- 2.2.- Planteamiento de la negociación
- 2.3.- Tipos de negociación
- 2.4.- Comparativa intercultural en la negociación
- 2.5.- Comparativa interprofesional en la negociación
- 2.6.- Primer paso en la negociación (la hoja de negociación):
 - 2.6.1.- Preparación: Los siete elementos
 - 2.6.2.- El BATNA: un elemento clave
 - 2.6.3.- La otra hoja de negociación
- 2.7.- Segundo paso: La Conducción. La puesta en escena
- 2.8.- Tercer paso: Diagnóstico: El éxito en la negociación. Revisión y mejora del proceso negociador

3.- Cómo superar el punto muerto en la negociación. Supere el NO

- 3.1.- La fuerza del NO
- 3.2.- Cinco barreras para la cooperación mutua
- 3.3.- El método del puente
- 3.4.- La técnica del balcón
- 3.5.- Empatía
- 3.6.- Reconducción del problema
- 3.7.- Cómo construir un puente
- 3.8.- Educar, no avasallar
- 3.9.- Negociaciones difíciles: Las tres mesas de negociación: la renegociación; la negociación intercultural o internacional

4.- Los trucos sucios

- 4.1.- La mentira
- 4.2.- Señales de Alerta
- 4.3.- Cómo combatirlos



PROFESOR:

Ignacio Grau Grau es Program on Negotiation por la Universidad de Harvard, D.E.A. por el departamento de derecho procesal de la Universitat de València, abogado en ejercicio, Socio-Director de Rocabert & Grau Abogados y Director de su departamento procesal. Además, cuenta con estudios en París (Sorbona), Florencia, Phoenix, Leeds, Beijing y Shanghai, y stage en Brown & Bain Law Firm (USA). Es autor de la obra "Valoración judicial de la prueba en los procesos por accidente de tráfico" (Editorial Bosch), y profesor de negociación en la FEBF desde 2008.



FECHA Y LUGAR:

Días 28, 29 y 30 de septiembre, de 17.00 a 21.00 horas.

Sede de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros
Palau Boil d'Arenós
Bolsa de Valencia
C/ Libreros, 2 y 4 - 46002 Valencia

INSCRIPCIÓN:

Coste público general: 470 Euros
Coste Socios FEBF: 420 Euros



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Curso bonificable a través de la Fundación Tripartita, siempre y cuando se realice la inscripción dentro de los plazos exigidos por la misma.

La tramitación de la bonificación por parte de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros no tiene coste adicional. En el caso de estar interesado en la bonificación debe comunicárnoslo con un mínimo de 10 días laborales de antelación al inicio del curso.