Universitat Abat Oliba CEU

CEU Alumni

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Taller competencial

Gestiona negociaciones como un experto

En nuestro día a día surgen muchas ocasiones en las que tenemos que llegar a acuerdos con otra parte, tanto en el ámbito personal como en el profesional. No siempre sabemos gestionar estas situaciones, ya sea porque no hemos conseguido nuestros objetivos, o porque no hemos sabido preparar la negociación.

A través de este taller conocerás las claves para poder alcanzar tus metas en la negociación, manteniendo una relación positiva y duradera con la otra parte.

¿A quién va dirigido?

A toda la comunidad Alumni CEU y acompañantes que necesiten desarrollar técnicas de negociación para ponerlas en práctica en el ámbito personal o profesional.

Capacidades a desarrollar

- Escuchar de forma activa
- Preparar de forma estructurada
- Dialogar con todas las partes
- Anticipar los riesgos
- Prevenir los conflictos
- Facilitar sinergias
- Consolidar buenas relaciones
- Tomar decisiones

Estructura y contenido

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS

A través de esta formación, se aprenderá el concepto de **negociación integrativa**, conocido como *Principled Negotiation*, desarrollado por el *Program on Negotiation* de la Universidad de Harvard.

Esta estrategia de negociación se basa en el respeto de los intereses de cada parte y se conoce popularmente como **Método Harvard** o **Método WIN-WIN**, y profundiza sobre los siguientes aspectos:

- Gestionar la estrategia de negociación
- Desarrollar su influencia
- Negociar utilizando los intereses
- Evitar las concesiones
- Inventar nuevas soluciones
- Destruir tácticas desleales
- Reforzar el poder de negociación
- Construir acuerdos proactivos

FORMADOR

Eduard Beltran
Director de CEFNE (París, Madrid y Barcelona), profesor universitario, negociador Certificado PON por la Harvard Law School, autor del libro "Bueno para ti, mejor para mí".

Consultor principal del Centro Europeo de Negociación, abogado en París y Barcelona, director del departamento de cooperación del Ministerio de Justicia de Francia.

Certificado Negotiation and Leadership (Harvard Law School), master of Laws (New York University), master en Administración Pública (Escuela Nacional de Administración de Francia), licenciado en Ciencias Políticas (Instituto de Estudios Políticos de París), licenciado en Derecho (Universitat de Barcelona)

METODOLOGÍA

El taller se desarrolla de manera presencial favoreciendo la participación e interacción de los asistentes entre ellos y con el formador.

CEU ALUMNI

La Agrupación de Antiguos Alumnos del CEU, dos décadas después de su nacimiento en 1997, **se ha convertido en una de las agrupaciones de antiguos alumnos más numerosas de España**, contando con más de 30.000 miembros repartidos en más de 40 países.

La Agrupación desarrolla actividades ligadas a la mejora continua de la formación de sus asociados, potencia las actividades de networking a través de sus clubes funcionales y sectoriales y proporciona el acceso a diferentes servicios de interés, como la bolsa de empleo.

+30.000 MIEMBROS EN ESPAÑA

+40 PAÍSES DE PROCEDENCIA

INFORMACIÓN

Fecha: 28 de febrero
19:00 a 20:30 h.

Universitat Abat Oliba CEU
Calle Bellesguard 30, 08022, Barcelona.
Aula 2.03 (segunda planta)

Plazas Limitadas (25 plazas)

Precio: taller gratuito