Executive Education Programs



NEGOCIACIÓN AVANZADA MÉTODO HARVARD

www.eficax.com
infocursos@eficax.com
+ 34 91 116 58 16

Mostramos las mejores prácticas para enriquecer las competencias de los directivos y sus equipos.

© Eficax Management Solutions.



INDICE

Nuestro propósito

Qué nos diferencia

Áreas de conocimiento

Programa

Inscripción

Te ayudamos a diferenciarte





NUESTRO PROPÓSITO

Fortalecer la competitividad de las empresas a través del desarrollo de su capital humano. Creemos firmemente que el éxito de una organización reside en las personas que la integran.

Qué hacemos

Nuestro programas están diseñados para identificar áreas de mejora, ayudar a los directivos y sus equipos a potenciar sus habilidades y mostrar nuevas formas de hacer las cosas.

Nuestro enfoque

Construimos relaciones de confianza con nuestros clientes, entendiendo sus necesidades únicas, comprometiéndonos con sus retos y ofreciendo soluciones a medida para generar resultados tangibles.



QUÉ NOS DIFERENCIA

A través de la creatividad, el esfuerzo y la búsqueda constante de resultados, inspiramos y transformamos organizaciones para que alcancen su máximo potencial.

Metodología

Damos paso a los conceptos de forma dinámica, adecuamos los contenidos y fomentamos la búsqueda de soluciones reales.



Fuentes de conocimiento

Los materiales didácticos, casos prácticos y documentación de consulta provienen de las mejores escuelas de negocio del mundo.

Experiencia

Llevamos mucho años trabajando con clientes de todo tipo, sector y problemática. Aunque tu necesidad sea única seguramente otros ya la han tenido.



ÁREAS DE CONOCIMIENTO



1 Capital Humano

En el centro de las empresas se encuentran las Personas. La forma de dirigirlas representa un factor diferencial y determinante para lograr el éxito. Potencia la reflexión y el análisis sobre las políticas, procedimientos y prácticas que mayor impacto tienen en el rendimiento de tu gente.

2 Management y Estrategia



La Estrategia no trata de como ser mejores, sino de como ser únicos, especiales y diferentes de nuestros competidores. El Management nos permite planificar, organizar, liderar los equipos, gestionar los recursos y controlar el esfuerzo con el propósito de lograr los objetivos propuestos.



3 Ventas

La venta ha sido una de las actividades de la empresa actual que más cambios ha experimentado en los últimos años. Hoy rigen nuevas orientaciones basadas en la consecución de un objetivo: Vender más Fidelizando a los Clientes.

4 Innovación



En un entorno tan complejo y cambiante como el actual, los directivos más exitosos son aquellos que se enfrentan a los problemas con creatividad y son capaces de generar un mayor número de diferentes soluciones a los retos que se les plantean.



PROGRAMA









PRESENTACIÓN

El Curso de Negociación Online – Método Harvard está basado en el Método de Negociación creado por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton de la Harvard Business School.

El Método Harvard supera la tradicional clasificación de la negociación en torno a enfoques competitivos o colaborativos y pone a disposición del negociador las herramientas adecuadas para desarrollar una estrategia negociadora que integre la Reclamación y la Creación de Valor.

El propósito del curso es dotar a los participantes de los conocimientos y las herramientas idóneas para enfrentarse a cualquier negociación de forma eficaz y mejorar su práctica profesional. De modo particular, mostraremos como utilizar adecuadamente la comunicación y la gestión del lenguaje corporal como palancas de influencia y persuasión.

Podemos adaptar los contenidos a su medida diseñando casos prácticos que reflejen negociaciones tipo a las que los participantes se enfrenten habitualmente.

OBJETIVOS

Preparar la Negociación

Conocer y saber como preparar una negociación a través de los 7 Elementos del Proceso Harvard.

Aplicar Estrategias

Aprender a Integrar las Estrategias de Reclamación y Creación de Valor en las diferentes Fases de una Negociación.

Promover el Intercambio

Centrar la negociación sobre el Intercambio de los Intereses de las partes como base para generar una Relación de Confianza

Superar Bloqueos

Saber como salvar Posiciones Enrocadas para favorecer la predisposición de las partes a encontrar el acuerdo

Estilo Negociador

Identificar mi Estilo Personal de negociación y utilizar las Herramientas necesarias para adaptarlo al Proceso Negociador

Lenguaje Corporal

Aprender a gestionar, controlar e interpretar el lenguaje corporal para utilizarlo como palanca de influencia en los negociadores

Capacidad de Influir

Saber como utilizar los principios de la comunicación y la retórica para estructurar los mensajes aumentar el poder de persuasión

Tácticas Ganadoras

Saber como poner en práctica las Tácticas más eficaces para inclinar la balanza a nuestro favor.

CONTENIDOS PRINCIPALES

1. Fundamentos del Método Harvard de Negociación.

Introducción a los conceptos fundamentales. Se estudian cada uno de los 7 Elementos del Proceso de Negociación de Harvard y la metodología adecuada para trabajar con ellos.

TEMAS PRINCIPALES

- La negociación como un proceso
- Estrategias de negociación.
- Los 7 Elementos.
- Tipos de negociadores.
- Características de un buen negociador.

2. Estrategias de Negociación I. Negociaciones Competitivas. Reclamación de Valor.

Se explora la primera de las estrategias que configuran el Método Harvard y se dan las claves para poner en práctica instrumentos y tácticas adecuados en una negociación competitiva en la que lo único que importa es ganar.

TEMAS PRINCIPALES

- Reclamar Valor.
- Negociaciones Competitivas. tácticas.
- Negociación de Precios. La ZOPA.





LAS PERSONAS MARCAN LA DIFERENCIA



3. Estrategias de Negociación II. Negociaciones Colaborativas. Crear Valor.

Se trabaja la forma de enriquecer la negociación y promover una relación de colaboración que permita a las partes lograr la satisfacción de sus intereses y firmar el acuerdo.

TEMAS PRINCIPALES

- Los Principios de la Creación de Valor.
- La Esencia de la Negociación: Los Intereses.
- Instrumentos de influencia: Relación y confianza

4. La Integración de Estrategias. La Dirección del Dilema del Negociador.

Se dan las pautas adecuadas para integrar las estrategias de Reclamación y Creación de Valor. También se ven las herramientas necesarias para desarrollar un Plan Estratégico que permita llevar a cabo una negociación altamente eficaz.

TEMAS PRINCIPALES

- La integración de estrategias.
- La ejecución del proceso negociador.
- Las Tramos de la Negociación.
- El Plan Estratégico negociador.
- El “Cierre”.





5. Aspectos Tácticos. Comunicación y gestión del Lenguaje Corporal.

Se estudia los principios de la comunicación persuasiva y la interpretación del lenguaje corporal como herramientas tácticas que todo buen negociador debe conocer para sacar mayor rendimiento a su estrategia negociadora.

TEMAS PRINCIPALES

- Introducción a la Kinesis. El Método de Paul Ekman.
- Las Microexpresiones. Su Interpretación.
- La Detección de la Mentira.
- Principios de la retórica.
- Elementos del mensaje persuasivo.

Suave con las personas, duro con el problema

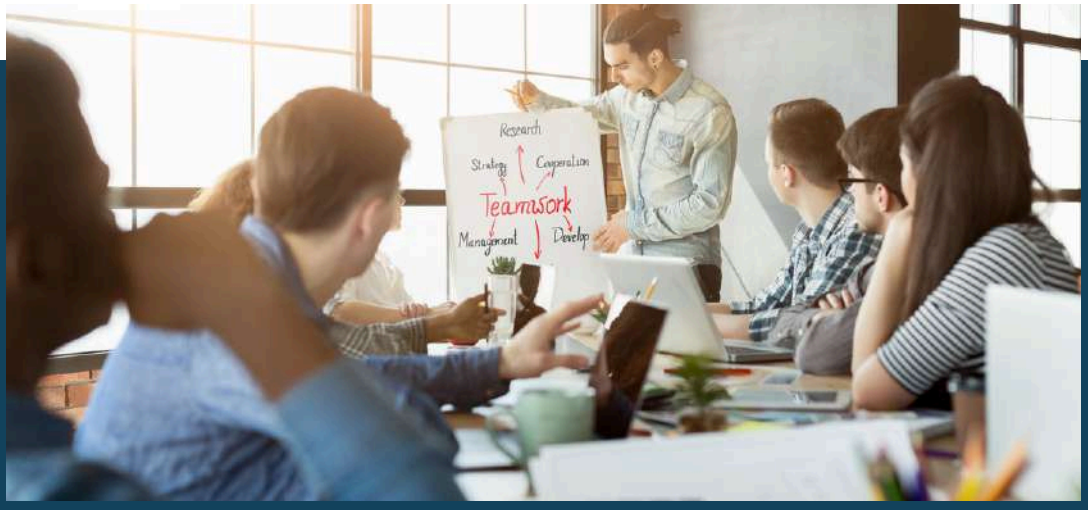
METODOLOGÍA

Nuestro método de formación se basa en ir dando paso a los conceptos de forma evolutiva para que el alumno vaya asimilando los conocimientos a medida que el contenido del curso incrementa su complejidad.

Se utilizará la metodología activa del método del caso de la Harvard Business School. El método del caso de Harvard representa el mejor sistema para que los participantes aprendan las mejores prácticas de dirección empresarial.

La participación en las clases, la interacción entre los participantes, las tutorías, la lectura de las notas técnicas y el trabajo en equipo – formal e informal – ayudan a crear un entorno para vivir una experiencia de aprendizaje dinámica, fácil y práctica.

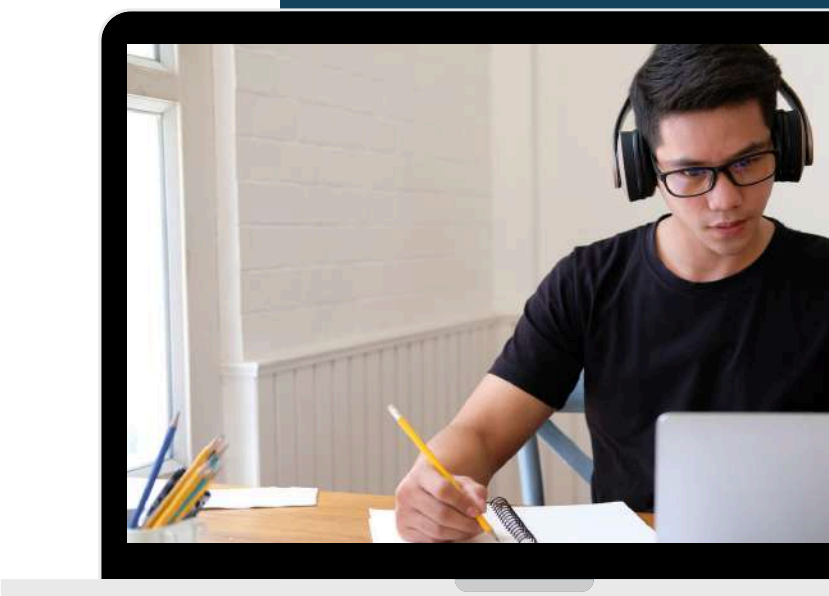
Todos los contenidos y materiales de consulta quedarán a disposición de los participantes en nuestro Campus Virtual durante un periodo de 3 meses.



VERSIÓN ADVANCED

Duración

El curso tiene una duración de 50 hrs. que se desarrollan en un periodo de 3 meses. El alumno puede solicitar una prorroga de acceso a los contenidos de 3 meses adicionales.



Clases y Tutorías Living Online

12 horas de clases personalizadas por videoconferencia.
El horario se acordará entre profesor y alumno. La duración recomendada de cada sesión es de 2 horas.

Campus Virtual

Acceso a notas técnicas, presentaciones, videos, casos prácticos, plantillas de trabajo, test de autoevaluación, foro y preguntas.

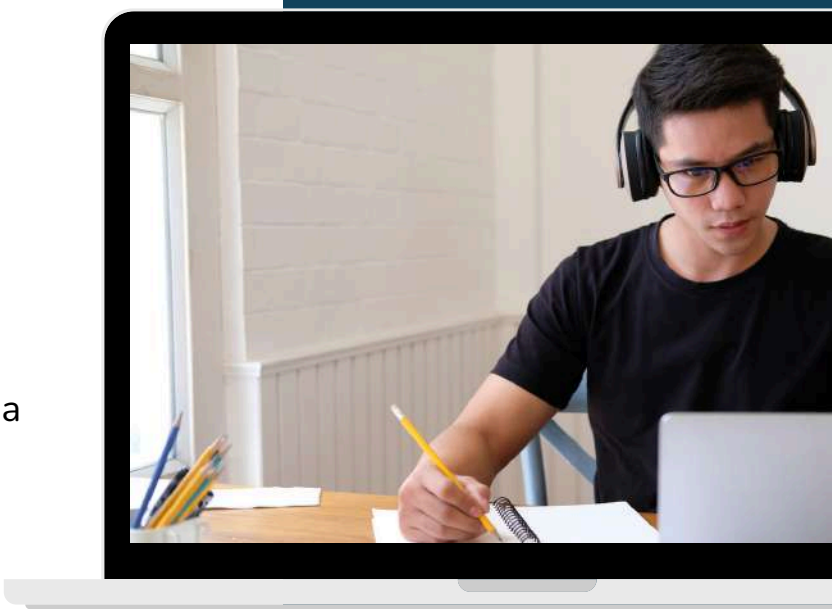
Plan Personal de Mejora

Una vez finalizadas las clases online, el alumno dispondrá de una sesión adicional de coaching con el propósito de ayudarle a potenciar sus fortalezas e identificar sus oportunidades de mejora.

VERSIÓN ESSENTIAL

Duración

El curso tiene una duración de 50 hrs. que se desarrollan en un periodo de 3 meses. El alumno puede solicitar una prorroga de acceso a los contenidos de 3 meses adicionales.



Modalidad Asincrona

El alumno sigue los contenidos de cada módulo y las entregas de los casos prácticos a su ritmo.

Campus Virtual

Acceso a notas técnicas, presentaciones, videos, casos prácticos, plantillas de trabajo, test de autoevaluación, foro y preguntas.

Tutorías Live Online

Si lo desea, el alumno dispone de una tutoría live online por módulo para aclarar sus dudas personalmente con el profesor.

PROFESOR



Fernando Igual.

Socio Director de Eficax. Cuenta con más de 20 años de experiencia en consultoría y formación en las áreas de comportamiento organizacional, gestión del cambio y mejora de procesos.

Program On Negotiation (PON) by Harvard Euronegotiation Project. Verified Educator Discipline Negotiation Harvard Teaching Center.

Así mismo, desarrolla una gran actividad como coach trabajando con directivos en la mejora de sus competencias de liderazgo, gestión de equipos y comunicación.

Actualmente, compagina la consultoría con la docencia en IDESIE Business & Tech School, donde imparte las asignaturas de Management Skills y Estrategia en sus programas Master.

POTENCIA LAS FORTALEZAS DE TU EQUIPO





INSCRIPCIÓN

ESSENTIAL EDITION	**350,00 € por participante** **Descuento del 15% para grupos de 4 o más participantes en sesiones conjuntas.**
ADVANCED EDITION	**500,00 € por participante** **Descuento del 15% para grupos de 4 o más participantes en sesiones conjuntas.**

EFICAX

HONESTIDAD, EFICACIA Y RESULTADOS. LOS VALORES SON LA CLAVE DE NUESTRO ÉXITO.



Calle San Aquilino, 13.
28029 - Madrid.

+34 687 763 966

www.cursonegociacion.online

LEARNING BY WORKING