

Negociar en un mundo real: Método para cerrar acuerdos



Modalidad
Semi-presencial



Del 24/05/2013
al 25/05/2013



13 horas



PDF
Curso



Información
de Matrícula



350€

PRESENTACIÓN



“NEURO – NEGOCIACION”. Negociar en el mundo real. Método para cerrar acuerdos.

La negociación es el mecanismo más práctico y eficaz que tenemos para asignar recursos, equilibrar intereses opuestos y solucionar conflictos de todo tipo. La negociación es, quizás ahora más que nunca, una habilidad esencial para tener éxito en todos los ámbitos de la vida.

Los veteranos dicen que se fían de su instinto a la hora de negociar. Pero el instinto no es una estrategia. Tampoco lo es "disparar sin apuntar".

El taller "Negociar en un mundo real" es un método sistemático y eficaz, que aprovecha las últimas investigaciones de neurociencia realizadas sobre negociaciones que se han realizado a miles de profesionales, mi propia experiencia como negociadora internacional y trainer-coach de ejecutivos, directivos de más de 125 empresas de España, Alemania, EEUU y México.

Laura Cantizano
Directora del curso.

OBJETIVOS

- Conocer las 8 **estrategias de influencia**. No es suficiente una propuesta bien estructurada. También es preciso saber **cómo vendérselo a la otra parte**. Estrategias de influencia probadas que aumentarán las probabilidades de que otros acepten sus peticiones, ofertas y propuestas.
- Establecer **estrategias para la creación de valor**, marco para negociar unos acuerdos eficaces, cómo preparar y ejecutar negociaciones complejas, cómo y cuándo hacer concesiones, cómo averiguar los verdaderos intereses de la otra parte y qué hacer después de firmado el acuerdo.
- **Negociar Precio**. Evitar los errores corrientes del negociador, si hacer una primera oferta, reaccionar a las ofertas de la otra parte, estructurar nuestra oferta inicial, averiguar hasta dónde podemos presionar a la otra parte, estrategias para regatear con eficacia y como maximizar no sólo nuestro resultado, sino también la satisfacción de ambas partes.
- **Cómo enfrentarse a las mentiras y el engaño**. ¿Qué podría motivar a alguien a mentir en una negociación? ¿Cuáles son algunos de los costes estratégicos de mentir? ¿Cómo se puede saber si alguien miente? ¿Cómo impedir que alguien nos mienta? ¿Qué alternativas hay a la mentira?
- Cuando una negociación se pone fea: **cómo enfrentarse a la irracionalidad, la desconfianza, la ira, las amenazas y el ego**. ¿Cómo se negocia cuando se ha perdido la confianza? ¿Cómo se pueden desactivar unas tácticas de juego duro como los ultimátums y las amenazas?
- **Conseguir mejores resultados en sus negociaciones**. Tácticas para llegar a un buen acuerdo generando beneficios
- **Planificación de la negociación**. Los elementos claves para conocer al cliente, sus intereses, objetivos y otras propuestas.
- **Conductas en la mesa negociadora**: Desarrollar conductas que transmiten confianza y analizar el lenguaje no verbal del cliente.

METODOLOGÍA

Curso presencial **eminente práctico**, en el que la ponente realizará una breve introducción a conceptos, experiencias reales y técnicas de negociación a partir de las últimas investigaciones a nivel mundial de la neurociencia para poder desarrollar actividades de "role playing" (acciones participativas en grupo) aplicando y analizando cada una de las **técnicas de negociación** utilizadas.

DATOS DEL CURSO

Duración: 13 horas

Modalidad: Presencial

Fechas: 24 y 25 de mayo de 2013

Horario: Viernes de 09:30 a 13:30 y de 15:00 a 19:00; sábado de 09:00 a 14:00

Lugar: Edificio de Postgrado y Consejo Social. Universidad Jaume I.

PROGRAMA

Módulo I. LA CAJA FUERTE DEL NEGOCIADOR

1. Aprender a utilizar diferentes estilos de negociación
2. Cómo crear y reclamar valor en una negociación.
3. 8 Estrategias de influencia
4. Negociar precio
5. Cuando la racionalidad falla ¿Qué hay que hacer?
6. El BATMAN. La alternativa a un acuerdo negociado.

Módulo II. LA PSICOLOGÍA Y CONDUCTAS EN LA NEGOCIACIÓN

1. El trabajo psicológico del buen negociador.
 - Gestión de las emociones
 - Capacidad de concentración
 - Aprender a moverse en la incertidumbre
2. La conducta de los negociadores cuando están negociando:
 - Las características y conductas de los mejores negociadores
 - Expresiones faciales que delatan al mentiroso
 - Cómo enfrentarse a las mentiras y el engaño
 - Modificar la percepción de la parte contraria.
3. Cuando una negociación se pone fea: Habilidad para enfrentarse a la irracionalidad, la desconfianza, la ira, las amenazas y el ego.
4. Puntos ciegos en una negociación.
5. Cuando NO negociar.

Módulo III. CERRAR ACUERDOS

1. Aprender a negociar objetivos, intereses y precios.
2. Llegar a la zona de posible acuerdo en precios y condiciones
3. Cerrar acuerdo con beneficios.



Dña. Laura Cantizano

Mi presente: quién soy y a qué me dedico...

Coach & Mentor ejecutiva.

Destacada como Top Ten Speaker 2010 y 2011. Considerada como una de las 10 mejores conferenciantes por la Comunidad internacional TopTen Business Experts.

Titulada en Psicología y Conducta del Vendedor, Unität Frankfurt Am Main (Alemania, 1991-1996) y especializada en Dirección de Marketing, Ventas y RRHH (1996-2003).

He tenido la suerte de formar a más de 1.500 vendedores e impartido más de 50 conferencias en Cámaras de Comercio, Asociaciones empresariales y entidades públicas sobre Técnicas de Ventas de Alto Rendimiento, Motivación de Fuerza de Ventas, Argumentación comercial y Psicología del vendedor de éxito.

Desde 2010, Presidenta del Instituto Europeo de I+D+I en Fuerza de Ventas, donde dirijo la Unidad de Investigación y Análisis del Rendimiento del Vendedor.

Fundadora del Foro de Vendedores y Ejecutivos en España, y Directora General de EDE, Escuela de Negocios especializada en marketing y ventas.

Mi back up profesional...

Mi trayectoria acumula más de 20 años de experiencia tanto en Dirección y Administración de empresa propia, así como en calidad de vendedora, Jefa de equipos y Directora Comercial en España y Alemania en diversas empresas como El Corte Inglés, Herbalife o Hugo Boss Deutschland (1989-1995).

Emprendedora y empresaria de cadena de tiendas de Moda y Calzado de marca propia en Frankfurt y Mörfelden (1995-1997)

Gerente de la consultora internacional Business LC Service Group, especializada en la organización de Ferias Internacionales y comercialización de productos españoles en mercados centroeuropeos, asesorando entre otros clientes a Azucarera de España, Mariner, Federico Giner, Arroz Sos, Pedro Miralles, Icx, Junta de Andalucía, Jeafer, Tetrapark (1996-2003)

Publicado por [mahuir](#) (16.06.10 en www.lauracantizano.com)

He tenido el placer de conocer personalmente a D^a Laura Cantizano al asistir a una de sus ponencias, así como a uno de sus cursos. Sin duda alguna es una de las personas más capacitadas que he conocido en el mundo del coaching de alta dirección, y es una excepcional formadora de vendedores. Tiene una capacidad de análisis y síntesis increíble, sin duda alguna, adquirido por su esfuerzo y su amplia experiencia y trayectoria exitosa en un amplio espectro de empresas e industrias de todo tipo.

Publicado por [Edward](#) (01.05.12 en www.lauracantizano.com)

Te buscaré y encontraré , fueron unas de mis ultimas palabras después de la asistencia a un curso presentado por Laura, me fascina la gente positiva, gente elocuente, gente que invierte en su mente y Laura tiene todas esas características, he aprendido de ti Laura, tus palabras, frases y ejemplos que nos das cada momento componen un valor incalculable a las personas que le sacan provecho, una vez más gracias, por regalarnos algo de ti .

Publicado por [Fátima](#) (21.05.12 en www.lauracantizano.com)

Buenas tardes:

Mi mas sincera enhorabuena, desde Sevilla, me encantó su exposición y le saque muchísimo provecho, a esos algo más de 59" que duro su intervención.

Felicidades...!!!

Atentamente.

Publicado por [Carolina San Miguel Mas](#) (23.07.10 en www.linkedin)

"Laura es una gran profesional, realicé un curso en EDE que ella impartía hace un año y medio que llevaba por título "Cómo vender en 59 segundos" y desde entonces hemos compartido seminarios, workshops y diferentes experiencias. Además de haber colaborado en diferentes eventos como fue recientemente en Castellón en el evento Marketing Up. Una crack de las ventas, con una visión comercial excepcional."

Plazas limitadas, por estricto orden de matriculación

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

Matrícula ordinaria: 350 €

Matrícula reducida: 285 €

** Podrán acogerse a la matrícula reducida alumnos UJI/SAUJI, titulados universitarios en desempleo, segunda matrícula de la misma empresa o empresas patrono de la FUE-UJI*

La matrícula incluye asistencia, materiales necesarios, comida del viernes con la ponente y diploma.

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR

- Fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE/pasaporte).
- Justificante del ingreso como reserva de plaza, en la cuenta que se indica a continuación.

Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

¿Cómo y dónde hay que entregar la documentación?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es
3. Vía fax al 964 387010

ESTE CURSO ES BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE) para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la FUE-UJI y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

1. [[Procedimiento para la bonificación](#)]
2. [[Anexo de Adhesión al Convenio](#)]
3. [[Comunicación a la RLT](#)]
4. [[Ficha empresa](#)]
5. [[Ficha participante](#)]



Contacta con nosotros

te ayudamos a encontrar lo que necesitas



Silvia Membrilla

Teléfono: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Teléfono: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Teléfono: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
 Sec.

Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
 12071 Castellón de la Plana, España



Accesos

[Inicio](#)
[La Fundación](#)
[I + D + I](#)
[Formación](#)
[Jornadas](#)

Más visitadas

[Cursos FUE-UJI](#)
[Oferta de prácticas extracurriculares](#)
[Oferta de becas para titulados](#)
[Proyectos Europeos](#)

Otras webs de la Fundación

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

[Aviso legal](#)

[Portal de Transparencia](#)

[Proyectos Europeos](#)

[Prácticas](#)

[Internacionales EuroFUE-UJI](#)

[Becas para titulados](#)

[Próximas Jornadas,](#)

[EuroFUE-UJI](#)

[Seminarios y Congresos](#)

Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993