



2 ° E D I C I Ó N
2024

EDN IDEA< PFE

Programa de
Formación Ejecutiva

**Negociación
intensiva**





Este programa se propone abordar los conceptos y herramientas esenciales para realizar negociaciones profesionales. Dichas negociaciones, se vuelven necesarias en contextos de alta exigencia, donde apelar a los recursos desarrollados en la vida personal y profesional o poner en juego mecanismos como la intuición, percepción, perspicacia, no resulta suficiente. Por tal motivo, el programa busca contribuir, a través de la transferencia de tácticas y estrategias diseñadas y probadas, a que los participantes se encuentren en condiciones de negociar, entendiendo a la negociación como una práctica profesional estratégicamente diseñada.

Perfil del participante



Gerentes, mandos medios, jefes, jóvenes profesionales, técnicos y supervisores, consultores de empresas, ejecutivos de negocios, profesionales y agentes de la administración pública o de ámbitos políticos y sindicales que se encuentren interesados en optimizar sus habilidades de negociación.

Objetivos



Durante el programa, los participantes estarán en mejores condiciones de:

- Incorporar un camino metodológico claro y simple para prever y gestionar cualquier escenario.
- Desarrollar habilidades para reconocerse como negociador, reconocer el propio estilo de negociación y el de los demás.
- Incorporar las herramientas básicas que favorezcan una comprensión y dominio del proceso completo de la negociación.
- Entender las estrategias y tácticas de negociación y saber cómo aplicarlas según los propósitos: desde negociaciones competitivas por compulsa de precios a negociaciones con proveedores estratégicos, clientes internos, usuarios, etc.
- Desarrollar habilidades y competencias centrales para la negociación profesional estratégicamente diseñada o crítico de negociación.

Metodología



Se trabajará con una metodología basada en la práctica permanente, a través de la simulación de casos, favoreciendo el acceso al conocimiento integral en el arte de la negociación. Se seleccionarán técnicas específicas para la negociación individual y en equipo se explorarán las habilidades negociadoras de cada uno de los participantes.

Los materiales necesarios para las clases y los enlaces de Zoom estarán disponibles en el campus de la Escuela de Negocios de IDEA.

Contenidos



- Poder, tiempo, riesgo y relación como los factores esenciales de la negociación moderna.
- Negociación por posiciones e intereses y su diferencia táctica en miras al resultado. Las posiciones agresivas y arbitrarias como enemigas de la calidad del vínculo con el otro.
- ¿Cómo liderar una negociación exitosa? La administración del poder, del tiempo, de la información y la legitimidad. ¿Cómo convertirnos en negociadores versátiles?
- ¿Cómo planificar nuestras negociaciones? La información como base de la planificación.
- Estrategias Competitiva y Colaborativa: El mundo de las dos más importantes estrategias de negociación. Análisis del aporte de la Escuela de Negociación de Harvard (win/win). La importancia del manejo de la negociación competitiva y su impacto en la relación con los demás. Cómo utilizar todas las técnicas en beneficio de la negociación. Análisis del aporte de la negociación cooperativa para la construcción de relaciones comerciales e internas de calidad.
- Estilos de negociadores: ¿Cómo negocia la gente? Estilos de negociación en nuestra cultura. Reconocer nuestro propio estilo y cómo convertirnos en negociadores versátiles. Cómo negociar con el estilo de los demás. Cómo agregar valor a la relación con los clientes (fidelizados, estratégicos u ocasionales).

Facilitador



Carlos F. Murro

Abogado, Universidad de Buenos Aires. Director de la consultora Negociemos!, Director en Estados Unidos de la consultora AcordemosUSA! y de Negociemos! México que brinda capacitación y asesoramiento en negociación en la Florida, USA, México, Centroamerica y el Caribe.

Fue profesor en el MBA y Posgrado de RRHH de IDEA. Es profesor de la Escuela de Negocios de IDEA y en sus programas In Company desde el año 1999, donde se ha desempeñado en la mayoría de sus principales empresas socias.

Director Académico del Posgrado en Negociación de la Escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina desde el 2011. Su último libro El Negociador (Ed. Del Nuevo Extremo. 2019) ya va por la tercera edición.



Fernando del Debbio

Procurador, título expedido por la Universidad de Belgrano el año 1993. Abogado, Título expedido por la Universidad de Belgrano el 27 de Julio de 1994. Orientación privada con especialización en Derecho Empresario, Título expedido por la Universidad de Belgrano en el año 1994. Profesor de la Escuela de Negocios del Instituto para el Desarrollo Empresarial Argentino (IDEA) desde el año 2000 hasta el presente.

Profesor Adjunto en negociación en el MBA y posgrado de recursos humanos IDEA, año 2005. Profesor Adjunto en el Programa de Formación Gerencial en Negociación Empresaria, IDEA. Co-coordinador en Programas Ejecutivos en Fundamentos de Negociación, Negociación Avanzada años 2002 hasta el presente. Co-coordinador en el Programa Ejecutivo de Contratos de Abastecimiento años 2008 hasta el presente. Profesor del Instituto de Estudios para la Excelencia Competitiva (IEEC) desde el año 2006 hasta el presente. Profesor de CCN Consultores años 2005 y 2008. Profesor del Instituto de Actualización Empresarial ADIMRA (IAEA) años 2009 hasta el presente. Profesor de la escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina año 2010. Coordinador Académico del Posgrado de Negociación de la Universidad Católica Argentina desde el año 2011 a la fecha. Colaborador de la consultora NegociemosArgentina! donde ha capacitado a las empresas más importantes de Argentina y Sudamérica.

Información general



Admisiones:

Para la inscripción al Programa se requiere:

- No se requiere certificación universitaria

Formas de pago:

- Cheque al día a nombre de IDEA, no a la orden
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.
- Este programa está habilitado para presentar en el Programa de Crédito Fiscal de SEPYME.



Consultas e Informes:

escuela.de.negocios@idea.org.ar
+5411 4130 0084

