

NEGOCIABIEN: NEGOCIAR Y GANAR

1. ¿QUÉ VALOR OS APORTARÁ ESTA PREPARACIÓN?

Para cualquier Emprendedor saber negociar bien es vital, si quiere sacar adelante sus proyectos. Lo negociamos, todo, con todos, en todo momento y así es desde el primer momento en el que nos decidimos a emprender y así será durante toda nuestra actividad económica.

Lo sorprendente es que pese a ser algo tan importante para poder tener éxito en cualquier actividad empresarial, nadie nos ha enseñado a negociar. Y ya podrás advertir que existe una enorme diferencia en los resultados que puedes esperar si seguimos negociando de forma meramente intuitiva o si lo hacemos de forma profesional; y más, en un contexto como el actual de aguda crisis económica en el que conseguir buenos acuerdos resulta más difícil que nunca. La escasez de recursos y la creciente tensión dificultan enormemente el entendimiento y la posibilidad de consecución de esos pactos tan trascendentales para cualquier emprendedor.

Por ello, contar con herramientas y una metodología profesional que permitan alcanzar y mantener buenos acuerdos constituye un conocimiento de enorme valor. Eso es lo que trabajaremos durante el curso.

Así, identificarás y potenciarás al máximo tus habilidades como buen Negociador, para que te ayuden a dirigir y liderar la Negociación en los momentos difíciles, que sin duda te surgirán, y aprenderás, paso a paso, y de forma muy sencilla al mismo tiempo que rigurosa, cómo preparar y abordar bien tus próximas Negociaciones.

Como dice el dicho, “falla en tu preparación, y prepárate para fallar.” Tú no fallarás.

2. ¿A QUÉ TE AYUDARÁ EN CONCRETO ESTE TALLER?

La presente propuesta constituye pues, más allá de una mera propuesta formativa, un verdadero entrenamiento para que aprendas a abordar tus Negociaciones como Emprendedor de forma profesional. Y así, en concreto, aprenderás:

- Cómo generar confianza, cuando las situaciones provocan la desconfianza.
- Cómo traer a la otra parte a tu terreno.
- Cómo llevar la batuta en tus negociaciones.
- Qué hacer cuando la otra parte se cierre en banda.
- Cómo controlar esas situaciones de tensión, con las que, como ya puedes advertir, seguro que te vas a encontrar en más de una ocasión.
- Cómo escuchar para que te hablen, y cómo hablar para que te escuchen.
- Cómo conseguir acuerdos creativos.

En definitiva, tras este Entrenamiento:

- Os sentiréis cómodos y seguros empleando, de forma consciente y al mismo tiempo de modo fluido y natural, todas las habilidades de un experto negociador.
- Sabréis detectar instantáneamente todas las carencias de la otra parte para tomar el control de la situación.
- Dominaréis la metodología Harvard de Negociación para preparar y desarrollar, a conciencia, paso a paso, y de forma sencilla, todas las fases de vuestra próxima negociación.
- Seréis capaces de analizar estratégicamente cómo se están desarrollando las negociaciones, para poder dirigir el proceso de negociación.

- Conoceréis las claves para generar sinergias y obtener acuerdos extraordinarios,
- Sabréis identificar cuándo habéis llegado al mejor acuerdo posible.
- Y todo ello, como preconiza Harvard, favoreciendo que las relaciones que mantengáis con la otra parte, salgan reforzadas del proceso de Negociación.

José Tamarit, (*Consejero Delegado de Hnos. Tamarit, jmtamarit@hermanostamarit.com*). *Como Consejero Delegado de una empresa con inversiones en África, China y Ucrania estoy constantemente negociando. Gracias a todo lo trabajado en el seminario ahora dirijo mucho mejor lo que pasa en mis negociaciones. Disponer, además, de una metodología profesional me ha permitido alcanzar magníficos acuerdos que han multiplicado exponencialmente lo que hubiera podido obtener antes del curso.*

3. ¿QUÉ VALOR DIFERENCIAL OFRECE TE OFRECEMOS?

Estamos ante un verdadero “Entrenamiento”, que no sólo os dará una formación rigurosa sobre Negociación basada en la Metodología de Harvard, - la forma de Negociar que se está imponiendo en esta Nueva Economía-, sino que os preparará minuciosamente y específicamente para abordar de forma metódica y profesional todas las Negociaciones que como emprendedores debas abordar. Más que una “formación” supondrá para ti una “transformación”.

Y en segundo lugar, nuestra propuesta es diferente porque se va a centrar en enseñarte el Método Harvard de Negociación. ¿Y por qué seguir el Método Harvard de Negociación?

Muy sencillo, porque como ya habrás advertido cada vez que tienes que abordar una negociación para poner en práctica tu proyecto sólo hay dos formas de salir ganando en tus negociaciones. Una es peleando con la otra parte por la mayor parte del pastel, pagando eso sí un precio, la de deteriorar la relación con aquellos con los que quieres y necesitas volver a negociar: tus colaboradores, clientes, proveedores; Y otra: trabajar con la otra parte para

hacer mucho más grande el pastel de modo que todos ganemos mucho más. Y eso es lo que están haciendo las empresas líderes para sacar ventaja: generar entornos colaborativos y de entendimiento, que sin ceder en la defensa rigurosa de sus intereses posibiliten la generación de sinergias y la consecución de acuerdos ganar-ganar, que beneficien a todos. Eso es lo que preconiza la Escuela de Negociación de Harvard, y esa es la razón por la que el Método Harvard se está imponiendo en esta nueva economía y te interesa tanto conocer.

Cuando uno empieza a conseguir sinergias y acuerdos colaborativos es fundamental; y a eso es lo que te vamos a enseñar y en lo que vamos a centrar nuestra aportación diferencial.

4. ¿QUÉ TRABAJAREMOS? ¿CUAL ES EL PROGRAMA?

- I. Interiorizarás el **Método de Negociación de la Escuela de Harvard**. Aprenderás **Los 7 elementos básicos**.
 - A. Intereses: “El cambio de paradigma”.
 - B. Criterios Objetivos para salvar las diferencias.
 - C. Opciones: “+ x –”.
 - D. Alternativas: “El plan B”.
 - E. Relación: “Negocias con personas”.
 - F. Compromiso: “La hoja de ruta”.
 - G. Comunicación: “Anticipa el proceso”.

- II. Pondrás en práctica, **las 11 habilidades personales necesarias para poder aplicar el Método Harvard de Negociación**.
 - A. La empatía, para anticiparte y generar confianza:
 - B. Saber preguntar y manejar los silencios, para captar información y dirigir el proceso.
 - C. La Comunicación y la Argumentación eficaz:
 - D. La intuición.
 - E. La inventiva, para generar sinergias
 - F. La asertividad, para saber decir “No”.

- G. La templanza, para gestionar los momentos de tensión.
- H. El don de gentes, para generar el clima adecuado.
- I. El respeto.
- J. La integridad.
- K. La osadía.

III. Aprenderás cómo Planificar estratégicamente vuestras Negociaciones y cómo abordar tanto la negociación individual y en equipo, en sus 5 fases:

- A. La preparación personal.
- B. La puesta en escena y el trabajo en equipo:
- C. El descanso: “el momento de la revisión”.
- D. El cierre.
- E. La evaluación: “la esencia del kaizen japonés”.

5. HORARIOS

Módulo VI | NEGOCIABIEN: NEGOCIAR Y GANAR

Sesión presencial	21/06/13	10.00 – 20.00
Acceso contenidos	21/06/13	
Trabajo plan empresa	21/06/13	
Debate	21/06/13	
Sesión online	25/06/13	20.00

6. ¿QUIÉN IMPARTE ESTE ENTRENAMIENTO?

Pablo Grau



Director de **NEGOCIABIEN**, es Experto en Negociación, y pionero a nivel mundial en el Coaching de Negociación y Coaching de Equipos de Negociación, esto es en el acompañamiento y asistencia a Directivos, Empresarios, Profesionales y Emprendedores en la preparación y desarrollo de sus negociaciones, habiéndose convertido en un gran referente en este ámbito. Es de los poquísimos diplomados en Negociación por la **UNIVERSIDAD DE HARVARD** que tenemos en nuestro país. Cuenta, con una muy amplia experiencia como Negociador, fruto de su ejercicio profesional como abogado en **CUATRE CASAS**, uno de los bufetes internacionales más prestigiosos del país, en el que tuvo la oportunidad de colaborar interviniendo en la gestión de conflictos y la consecución de acuerdos favorables para sus clientes.

Y es en el ejercicio de su actividad como abogado en el que se dio cuenta de dos cosas: Uno, que muchas Negociaciones llegaban a los abogados no porque el acuerdo no fuera posible, sino simplemente porque las partes no se entendían y carecían de habilidades de Negociación; y dos, que casi nadie ha recibido formación para saber cómo negociar bien y conseguir buenos acuerdos, ni siquiera los abogados.

Así que decidió formarse en la Escuela de Negociación más prestigiosa del mundo, la de la **UNIVERSIDAD DE HARVARD**. Tras ello, y con una vocación de servicio, empezó a enseñar a negociar a empresarios, directivos y

profesionales para que pudieran conseguir mucho mejores acuerdos. Esta pasión y su vocación por ayudar a otros a mejorar en esta materia tan importante, -porque estamos continuamente negociando, y lo negociamos todo-, le ha permitido llegar a ser una referencia para impartir formación en Negociación en muchos de los MBA y programas *Executive* de Cámaras de Comercio y prestigiosas Escuelas de Negocio de todo el país, como ESTEMA, CEU, ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL, a ser el preparador en Negociación de los Altos Mandos de la POLICÍA NACIONAL, Abogados de los más prestigiosos bufetes como GARRIGUES y GÓMEZ ACEBO & POMBO, incluso de Diputados y Senadores en las CORTES GENERALES. Imparte el curso de Negociación en el COLEGIO DE ABOGADOS DE VALENCIA, así como en instituciones como el PALACIO DE LAS ARTES REINA SOFÍA DE VALENCIA, la FUNDACIÓN VALENCIA PORT, LA FUNDACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA, O EL CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS, CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN, y la UNIVERSIDAD A DISTANCIA DE MADRID. Conferenciante habitual para tratar sobre estos temas es invitado de diferentes foros como CLUB DE MARKETING VALENCIA, o las **Jornadas sobre Emprendedurismo** organizadas por la CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E INDUSTRIA de la GENERALITAT VALENCIANA.

Apasionado igualmente por el desarrollo personal y la potenciación de habilidades directivas, Pablo Grau es coach ejecutivo, certificado por la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COACHING (ASESCO).

La combinación de estas tres facetas suyas, la de Experto en Negociación, apasionado y reconocido Formador de Directivos, Empresarios, Profesionales y Emprendedores y pionero en el Coaching de Negociación, hacen que este “training”, sea una Preparación única, que para vosotros también supondrá un antes y un después.

María José Bultó (Abogada de Valencia, mjbulto@terra.es): “Destaco la gran utilidad del curso, la profesionalidad y buen hacer de Pablo y su inmensa capacidad de saber llegar a las personas, de hacerse entender.”

Miguel García (Abogado, Palma de Mallorca): “Hay un antes y un después de este curso en la forma de cómo negocio”

Carlos Estellés, (Pfizer, Key Account Manager, carlos.estelles@pfizer.com): *El curso es extraordinario; muy práctico y dinámico, y te abre la mente a abordar tus negociaciones de otra forma que jamás hubieras pensado. Es muy revelador, y tremendamente valioso para las negociaciones que hay que abordar ahora, en las que no hay dinero, y lo que sí hay es más tensión. Ahora., lo mejor sin duda, son los magníficos resultados que he obtenido en la aplicación de todo lo trabajado. No es un seminario más, es un entrenamiento exhaustivo y único que te permite aplicarlo inmediatamente en tu actividad profesional. Los beneficios que he obtenido en mis negociaciones tras el curso los calificaría de fabulosos.*

Que empiece el programa...