

PROGRAMA DE DESARROLLO DIRECTIVO

EL ARTE DE NEGOCIAR

2012



Organizado por la Fundación

EDEM
Escuela de Empresarios



En la foto, el equipo directivo.
De izquierda a derecha:
Manuel Palma, presidente,
Hortensia Roig, secretaria general y
Antonio Noblejas, director general.

*EDEM es una Escuela de Negocios ubicada en Valencia, cuya misión es la formación de empresarios, directivos y emprendedores y el **fomento del liderazgo y del espíritu emprendedor.***

EDEM nace con la idea de satisfacer una necesidad: que el tejido empresarial de la Comunidad Valenciana disponga de una Escuela de Empresarios promovida por las propias empresas, que se dedique y dirija a ellas. Quiere ser un vehículo de transmisión de conocimientos y de experiencias exitosas.

EDEM fue constituida en 2002 como una Fundación sin ánimo de lucro, de carácter privado y fue creada en el entorno de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE).

Alejandro Hernández
impartiendo clase en
las aulas de EDEM.



OBJETIVOS

Los objetivos del programa están orientados a **mejorar las habilidades de negociación** de los participantes, a través de:

- Identificar las habilidades necesarias para negociar.
- Practicar estas habilidades en un entorno positivo de aprendizaje constructivo.
- Identificar las situaciones que requieren una solución negociada porque ya se ha agotado la vía de la persuasión.

El programa está dirigido a empresarios, directivos y a aquellas personas que tengan que liderar o participar con asiduidad en procesos negociadores.

BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE

- Detectar y practicar los comportamientos de negociación más eficaces.
- Generar ganancias y ahorros para sus empresas poniendo en práctica los conocimientos adquiridos.
- Conocer los comportamientos de los negociadores para afrontar los procesos de negociación con más seguridad y menos ansiedad.
- Conseguir mejores acuerdos por la aplicación de las habilidades desarrolladas en el curso.

PONENTE

Alejandro Hernández Seijo.

Licenciado en Derecho y Mediator de Seguros titulado. Inició su carrera profesional en el año 1991 en la empresa estadounidense Texaco Petrolífera, perteneciente al grupo industrial Chevron Corporation. Ha trabajado en varias consultoras internacionales como Krauthammer International o Alexander Proudfoot. Propietario de la mayorista de viajes Hiperfairs y de la empresa Hernández Seijo, con 19 tiendas de calzado, localizadas en Valencia, Alicante y Murcia, con varios establecimientos de las marcas Geox y Camper. Desde 1995 es "Country Manager" para España y Portugal de la empresa danesa Bang & Olufsen. Profesor del "Curso 15x15", del ABC de los Superventas y del ABC de la Dirección de Personas de la Escuela de Empresarios EDEM.

PROGRAMA

1ª Jornada 22 de junio de 2012

LA PREPARACIÓN

- Nuestro punto de partida
- La preparación es el 90% del éxito
- La estructura de una negociación
- La mesa de negociación

LA DINÁMICA DE LAS PROPUESTAS

- Las cremalleras
- La fuerza de la pregunta
- El efecto subasta
- Propuestas escandalosas, no gracias
- La primera oferta
- Cómo proteger una propuesta / precio

EL NEGOCIADOR

- ¿Para quién trabajaría usted como un pésimo negociador?
- ¿Quién nos impide ser buenos negociadores?
- El poder del negociador
- Negociar para avanzar
- Nunca se gana una discusión
- ¿Por qué los negociadores experimentados no ceden?

2ª Jornada 29 de junio de 2012

LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- ¿Cómo hago las concesiones?, ¿para qué sirve una concesión?
- ¡Negociar no es hacer descuentos!
- Ponga freno a las peticiones del otro
- Los mejores negociadores del mundo
- El diálogo del negociador
- No haga más regalos a sus clientes

EL INTERCAMBIO

- ¿Es buena idea dividir por la mitad?
- Las variables
- ¿Qué es lo peor que se le puede hacer a un negociador experimentado?
- La palabra de dos letras que más utilizan los negociadores experimentados
- Cambie el paquete
- El manejo del cierre
- El test del negociador

METODOLOGÍA

Se trabaja con **simulaciones de negociación** para permitir a los participantes entrenar las habilidades negociadoras durante el curso, participando de forma activa en casos reales para que aprendan de su propia experiencia. Se trata de casos cortos, simples y fáciles de entender, permitiendo al alumno que se enfoque en practicar los comportamientos de negociación y no tanto en analizar el propio caso. Las simulaciones que se utilizan en el curso no son "role-play". Se le pide al participante que, siendo uno mismo, se centre en negociar para alcanzar un acuerdo.

CALENDARIO Y LUGAR

El programa se celebrará en las instalaciones de EDEM, en C/Colón, 82-5ª de Valencia, durante dos jornadas, que serán **viernes: 22 y 29 de junio de 2012.**

Cada jornada tendrá una duración de ocho horas lectivas **(de 09:00 h a 18:30 h)** incluyendo la comida).

INSCRIPCIONES

Para realizar la inscripción deberá acceder a nuestra web **www.edem.es** dentro del apartado programas y cumplimentar el formulario. Seguidamente EDEM se pondrá en contacto con cada interesado para cerrar la inscripción. El número de plazas es limitado.

FORMA DE PAGO

El coste total del programa es de **850 euros**. La forma de pago se hará mediante transferencia bancaria. EDEM facilitará el número de cuenta una vez formalizada la inscripción. Este curso es parcialmente **bonificable por la Fundación Tripartita**, en función de las condiciones de la empresa participante.

LOS ALUMNOS HAN DICHO:

- *“Me ha permitido comprender que negociar no es ceder sino intercambiar y esto me ha hecho mejorar en todos los ámbitos de mi vida”*
- *“Ha sido muy enriquecedor, es como hacer una revisión de ti mismo en un campo muy amplio como es el de la negociación, y ver los enfoques y comportamientos de otras personas”*
- *“Te da nuevas herramientas para mejorar la gestión de la negociación y además te ayuda a asentar las bases de un nuevo conocimiento con el que fabricar tus propias herramientas y así conseguir los resultados esperados”*

EDEM

Escuela de Empresarios



Premio Dirigentes 2008
a la Iniciativa Empresarial



Premio Economía 3
al Centro Formativo 2009



Premio Institución 2010-2011
Rotary Club Valencia-Centro



Patrocinadores del Premio
Rey Jaime I al Emprededor

Calle Colón, 82 - 5ª
46004 Valencia
Tel. 963 531 065
Fax. 963 526 274
infoedem@edem.es
www.edem.es

CONSEJO RECTOR

PRESIDENTE
Manuel Palma
Presidente Grupo Palma

VICEPRESIDENTE
Juan Roig
Presidente Mercadona

VICEPRESIDENTE
Francisco Pons
Presidente Importaco

SECRETARIA GENERAL
Hortensia Roig

CONSEJEROS
Jesús Tejel
Socio Director Deloitte
Comunidad Valenciana

Remigio Pellicer
Consejero de
Fundación Bancaja

EQUIPO DIRECTIVO

PRESIDENTE
Manuel Palma

SECRETARIA GENERAL
Hortensia Roig

DIRECTOR GENERAL
Antonio Noblejas

PATRONOS

- AGRICULTORES DE LA VEGA
- AIR NOSTRUM
- ANECOOP
- ATITLAN
- AVE
- BOLUDA CORPORACIÓN MARÍTIMA
- CAM
- DELOITTE
- EDIVAL
- ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN
- FUNDACIÓN BANCAJA
- GARRIGUES
- GRUPO PALMA
- HELADOS ESTIU
- IDOM
- IMPORTACO
- LLANERA
- MÁS Y MÁS
- MERCADONA
- NATRA
- NORDKAPP
- PwC
- RURALCAJA
- UMIVALE
- VODAFONE

MIEMBROS

- ADUM CONSULTING
- AHORA SOLUCIONES
- AQUA SERVICE
- ARGIMIRO AGUILAR JOYERÍA
- BONET ABOGADOS
- BROSETA ABOGADOS
- CAMARENA SEGUROS
- CARMENCITA - JESÚS NAVARRO
- CÁRNICAS SERRANO
- CHIC-KLES
- CHOCOLATES VALOR
- CIPRIANO MARTÍNEZ
- COMELSA-MILAR
- COMERCIAL MARPA
- CUATRECASAS
- DAFSA
- EVERIS
- EVOCALIA
- EZENTIS
- FONT SALEM
- FONTESTAD
- GREFUSA
- GRUPO SIRO
- GRUPOTEC
- HUECOFINA
- IMPROVEN
- LA ESPAÑOLA ALIMENTARIA ALCOYANA
- LEANSIS CONSULTORES
- LOGIFRUIT
- LUANVI
- MARTÍNEZ LORIENTE
- MMCONSULTING - JOSÉ A. MORENO
- PINCHOS JOVI
- POWER ELECTRONICS
- PRODUCTOS DULCESOL
- S.P.B.
- SMURFIT KAPPA
- TGW IBÉRICA
- UBESOL
- VERDIFRESH

