

# *El arte de la Negociación*

Madrid  
23 y 24 de Febrero de 2012  
(C/ Castelló 66 – 6ª Planta. Madrid)

FUNDACIÓN INGENIERO JORGE JUAN



Fuente: Buzzear

Negociar es una actividad cotidiana y crucial, innata en el ser humano que se practica desde la más tierna infancia, pero el negociador no sólo nace, sino que "se hace".

A través de sesiones teóricas y prácticas de negociación colectiva, fletes marítimos, proyectos llave mano, bancos y los concursos de acreedores, este programa descubre:

- Los puntos clave en el proceso de negociación.
- Las estrategias de negociación y las tácticas de influencia más efectiva
- Establecer una metodología de negociación eficaz.
- Aplicar correctamente los pasos de la negociación.

Negociar con eficacia implica aprender, desarrollar, asumir y poner en práctica toda una serie de habilidades, técnicas y capacidades para encaminar con garantías de éxito situaciones de interés personal, profesional o de empresa. El programa incluirá:

- Un análisis personal como negociador, potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades.
- Mediante la psicología conocer al oponente y distinguir su actitud real más allá de sus palabras.

Para más información visite nuestra página web [www.ingenierojorgejuan.com](http://www.ingenierojorgejuan.com) o llame al 91-5751024

# *El arte de la Negociación*

Madrid  
23 y 24 de Febrero de 2012  
(C/ Castelló 66 – 6ª Planta. Madrid)

FUNDACIÓN INGENIERO JORGE JUAN



Fuente: Udivesta

## Impartido por:

- **D. JORGE MARIJUAN CASTRO**, Managing Director GS HYDRO France, Portugal. & Spain.
- **D. LUIS MIGUEL LABARRA**, Manager Maritime Logistic EMEA CEMEX
- **D<sup>a</sup>. SONSOLES MORENO CERECEDA**, Manager Workout Judicials Deutsche Bank Spain.
- **D. JAIME SÁNCHEZ LOPEZOSA**, Sales Manager GENERAL ELECTRIC Water & Process Technologies Italy, Portugal & Spain.

Los Ingenieros Navales Colegiados, podrás beneficiarte de becas de hasta un 75 % del importe del curso a través del SOPIN (consultar condiciones en [www.ingenierosnavales.com](http://www.ingenierosnavales.com) (empleo /becas y ayudas).

La Fundación Ingeniero Jorge Juan puede gestionar los créditos de formación continua de sus clientes (FUNDACIÓN TRIPARTITA) mediante el Convenio de colaboración con Bureau Veritas Formación. Así podrá recuperar mediante bonificación en su TCI parte del importe de los cursos.

Para más información visite nuestra página web [www.ingenierojorgejuan.com](http://www.ingenierojorgejuan.com) o llame al 91-5751024

En caso de no alcanzar el número de alumnos necesario, La Fundación Ingeniero Jorge Juan se reserva el derecho de suspender o aplazar su impartición previo reintegro de las cantidades abonadas.

23 de febrero de 2012

**09:00 – 09:30 Bienvenida, Introducción al programa.**

**09:30 – 10:30 Teoría de la Negociación.**

- Presentación: Principios de negociación

**10:30 – 11.30 Caso de práctico. Negociación individual.**

**11:30 – 11:45 Pausa café.**

**11:45 – 13:15 Habilidades de negociación.**

- Actividad: Análisis resultados caso anterior.
- Presentación: Estilos Negociación.
- Actividad. Análisis personal.

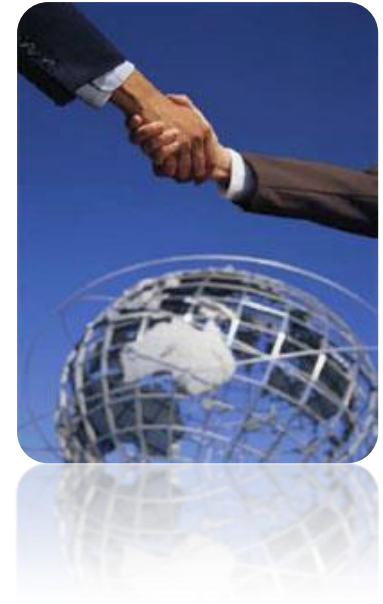
**13:15 – 14:45 Almuerzo.**

**14:45 – 15:45 Negociando: Resolución problemas y creación de valor.**

- Presentación: Tipo de la negociación.
- Actividad: Guía de preparación.

**15:45 – 16:45 Caso práctico. Fletes. (Precio).**

**16:45 – 17.45 Caso práctico: Concurso de acreedores (Conflicto).**



24 de febrero de 2012



**08:30 – 09:30 Presentación proceso Iterativo.**

**09:30 – 11:00 Caso práctico. Proyecto llave en mano.**  
(Iteración y tiempo)

**11:00-11:15 Pausa café.**

**11:15 – 12:45 Caso práctico. Negociación colectiva.**  
(Iteración y bloqueo)

**12:45-13:45 Presentación: Técnicas de comunicación.**



Fuente: UGT

Imagen obtenida de: <http://blog.infoempleo.com/>



### Formalización de la matrícula

- Online en [www.ingenierojorgejuan.com](http://www.ingenierojorgejuan.com)
- Enviando el boletín de inscripción a:
  - [fundacion@ingenierojorgejuan.com](mailto:fundacion@ingenierojorgejuan.com)

Para la confirmación de plaza, será necesario haber realizado transferencia por el importe del curso a la cuenta CCC: 2100 – 4584 – 85 – 0200128274, que se remitirá por correo electrónico, indicando:

REF: NEG12–Nombre alumno/empresa.

### Precio del curso

Matriculas realizadas antes del 16/02/2012:

- Colegiados en el COIN 360 € más 18 % IVA,
- No Colegiados en el COIN 480 € más 18 % IVA

El precio de matrículas posteriores a la fecha indicada se incrementará en 100 € más IVA.

### Derechos de inscripción

El precio del curso incluye la asistencia, documentación y almuerzo del día 23 de febrero.

Los asistentes recibirán un certificado de la Fundación Ingeniero Jorge Juan acreditativo de la realización de esta acción formativa y su programa.

### Cancelaciones

En caso de no poder asistir una vez formalizada la matrícula, se devolverá el 80% del importe, siempre que se comunique con al menos quince días de antelación. La sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta dos días antes del inicio de la Jornada sin coste adicional.