



CÁMARA DE INDUSTRIALES DE BIENES DURABLES DE CONSUMO

Paraguay 1855

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel. 5411 – 4812 - 0232

Seminario interactivo:

Cambiando Paradigmas

“NEGOCIACIÓN CONSTRUCTIVA”






Fundamentación del programa:

Nuestra meta es ofrecer a los asistentes las herramientas para que puedan generar opciones de mutuo beneficio. Deseamos que puedan resolver conflictos, e inclusive evitarlos.

Descubrirán que se puede negociar desde un lugar diferente, y hasta llegarán a disfrutar de esto como un arte.

Participando de este entrenamiento, los asistentes descubrirán y comprenderán los conceptos de la PNL y del Coaching Ontológico, para poner en acción y aplicar a sus diarias negociaciones, logrando de esta manera hacer más efectivas sus relaciones interpersonales, y mejorando significativamente los resultados actuales.



Objetivos generales:

-  Descubrir y comprender el poder de su influencia personal en las relaciones con su entorno.
-  Conocer las herramientas del Coaching Ontológico y PNL, que le permitirán mejorar sus negociaciones, a nivel personal y laboral.
-  Internalizar el concepto y proceso de una negociación y sus elementos.
-  Desarrollar habilidades de negociación, eficaz y eficientemente.
-  Tomar conocimiento sobre cómo prevenir y resolver conflictos.

Dirigido a:

Analistas, Jefes y Gerentes de los Departamentos de Créditos, Cobranzas, Finanzas, Administración, Compras y Comercial.

Contenidos del programa:

-  Modelo de Negociación: Clásico e Integrado o Circular.
-  Análisis Estratégico y Competitivo. Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter.



CAMARA DE INDUSTRIALES DE
BIENES DURABLES DE CONSUMO

- ✚ La Negociación constructiva.
- ✚ Enfoques del Conflicto.
- ✚ Conflictos Personales. Interpersonales y Operacionales.
- ✚ Negociación Concepto.
- ✚ Elementos de la Negociación.
- ✚ La preparación de la Negociación.
- ✚ Información. Poder y Tiempo. Modelo Tradicional.
- ✚ Tácticas de la Negociación.
- ✚ Negociación por Intereses y por Posiciones. Necesidades.
- ✚ Intereses Comunes. Intereses Opuestos. Intereses Diferentes.
- ✚ Opciones vs. Alternativas.
- ✚ Criterios Objetivos.
- ✚ MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)
- ✚ Estilos de Negociación.
- ✚ Modelo de Harvard University.
- ✚ Creatividad y Negociación.
- ✚ Lenguaje no verbal y Negociación. PNL.
- ✚ Prevención de Conflictos.

Dinámica del entrenamiento:

Entrega de material adicional para profundizar los conceptos vistos en el entrenamiento. Cuentos, metáforas, juegos y películas, para analizar individual y grupalmente, todo guiado por un coach ontológico y una abogada especializada en negociación. Tenemos confianza de que con estas herramientas se logran duraderos y significativos aprendizajes.

Más que la simple exposición de los temas por el instructor - que se realizará a través de la proyección de transparencias con resúmenes de lo expuesto - se favorecerá muy especialmente la activa participación de todos los concurrentes, para lograr así la libre discusión de los temas planteados y la formulación de las diferentes soluciones.

Fechas y Horarios:

Miércoles 18 y Jueves 19 de Mayo de 2011, de 9.00 a 13.00 y de 14.30 a 17.30 hs.
Se prevé un "coffee-break" de 15 minutos en cada módulo de 4 horas.

Lugar:

Auditorio de la C.I.C. - Cámara de Industriales de Bienes Durables de Consumo, Paraguay 1855, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Tel 5411-4812-0232



Facilitadoras:

Lic. Sonia P. Grotz y la Dra. Flavia Ortiz

Creativa Consulting

Laprida 1224 Piso 11 Dto. B - C.A.B.A.

(5411) 4824-1976

Web: www.creativaconsulting.com.ar

E-mail: soniagrotz@creativaconsulting.com.ar

Antecedentes:

Lic. Sonia P. Grotz.

Licenciada en comercialización, egresada de UADE. Coach ontológico con diseño empresario, certificada por la Federación Latinoamericana de Coaching. Actualmente se encuentra cursando la maestría en Psicología Cognitiva y Aprendizaje, en la FLACSO. Fundadora y directora de Creativa Consulting, consultora especializada Marketing Personal y Coaching. Ha desarrollado programas propios con un enfoque holístico del ser humano, integrando marketing, coaching ontológico y PNL.

Es docente en la Universidad Argentina de la Empresa, en la facultades de Administración y Negocios y en la de Ingeniería, también es instructora en IDEA.

Cuenta con una amplia experiencia en negociación, relaciones interpersonales y venta de intangibles. Se ha desempeñado como jefa de capacitación, coordinadora de marketing y asesora comercial en Falabella, Banco Hipotecario y Grupo HSBC, respectivamente.

Dra. Flavia Ortiz:

MBA con orientación en Management Estratégico, egresada de la Graduate School of Business de la Universidad de Palermo. Carrera de grado, abogacía. Se desempeñó durante 10 años como coordinadora del área de negociación, del Estudio Jurídico Dr. Norberto A Bechelli & Asociados.

Actualmente se dedica al ejercicio independiente de la profesión y es instructora del programa de negociación en Creativa Consulting.