



**' Conozca las técnicas más eficaces para conseguir los acuerdos más beneficiosos y mejorar las condiciones con clientes y proveedores'**

#### **CURSO DIRIGIDO A:**

Todas aquellas personas que necesitan perfeccionar sus técnicas y habilidades para llegar a acuerdos.

Responsables cuyas capacidades de negociación son críticas para el éxito de la organización.

#### **OBJETIVOS**

- ✿ Proporcionar la ayuda necesaria a fin de reconocer las características que llevan a una negociación de éxito.
- ✿ Potenciar los cambios de actitud necesarios para negociar desde la posición yo gano-tu ganas.
- ✿ Adquirir nuevas técnicas que necesitará poner en práctica en las constantes negociaciones y acuerdos dentro y fuera de la empresa. Mejorar las capacidades de comunicación y persuasión en el entorno profesional.

## QUIENES SOMOS – NUESTRA EXPERIENCIA:

La entrada en el concierto europeo, enfrenta a nuestras empresas ante nuevos retos que sólo podemos afrontar si adoptamos la **“Calidad en el Trabajo”**, como la mejor estrategia para conseguir una mayor competitividad.

En 1994 se crea el **Instituto Mandos Intermedios** enfocado a perfeccionar y actualizar a Mandos Intermedios, Jefes de Equipo y Supervisores.

El **IMI** es una compañía con resuelta vocación de ayudar a las empresas en la búsqueda de la **calidad total** a través de la Formación, Actualización y Perfeccionamiento de sus equipos humanos, dedicándose con especial atención al campo de **Mandos Intermedios, Jefes de equipo, Supervisores y Directivos.**

**IMI In company** ha impartido programaciones de formación a compañías líderes tanto privadas como públicas, para formar y desarrollar sus equipos – a todos los niveles, con nuestros propios programas “estándar” o desarrollando programas “a medida” personalizados y adaptados a las necesidades de la empresa.

**IMI formación “abierta”** ofrece sus cursos también de forma “abierta” en nuestras aulas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Las Palmas para todas las empresas que no teniendo capacidad para organizar grupos In-company desean formar y desarrollar el potencial de sus colaboradores o para particulares interesados en adquirir, perfeccionar y/o actualizar sus conocimientos de forma personal.

## NUESTRO EQUIPO:

Está integrado por profesionales titulados altamente especializados en las necesidades de las empresas y en el colectivo de Mandos Intermedios, que suman a sus conocimientos pedagógicos, una amplia experiencia profesional.

Los múltiples cursos y sesiones formativas impartidos han permitido a nuestros formadores:

- ✿ Conocer de forma precisa las necesidades y objetivos de una amplia gama de empresas privadas de todos los sectores, así como de la Administración Pública y organismos dependientes.
- ✿ Obtener un conocimiento profundo de la realidad y del entorno de los Mandos intermedios y Jefes de Equipo, así como de sus expectativas y necesidades particulares relativas a los distintos departamentos y niveles de trabajo.

## PROGRAMA

1.- Conocer a los demás para poder llegar a acuerdos.

- ✱ Oportunidades de negociar.
- ✱ Cómo comunicar desde el yo gano-tu ganas.
- ✱ Principio de la negociación.
- ✱ Características del buen negociador.

2.- Estrategias de negociación.

- ✱ Negociación por regateo de posiciones.
  - Proceso-personas.
  - Relaciones-intereses.
- ✱ Negociación por principios.
  - Proceso-personas.
  - Relaciones-intereses.

3.- Tácticas de negociación.

- ✱ Invente opciones.
- ✱ Establezca criterios objetivos.
- ✱ El método del salchichón.
- ✱ Los hechos consumados.
- ✱ El método "como de costumbre"
- ✱ Aprovechar los "tiempos límite".
- ✱ Autoridad limitada.

4.- Anexos, ejercicios y bibliografía.

## METODOLOGÍA

Pedagogía activa eminentemente **práctica** con integración del alumno desde el comienzo del curso mediante:

-  Dinámicas participativas (60% práctico – 40% teórica).
-  Simulación de casos.
-  Aplicación práctica de la teoría a la realidad laboral de los integrantes del curso.
-  Role-playing
-  Medios audiovisuales (películas, diapositivas, etc...)

## CONDICIONES GENERALES

Como ustedes conocen, nuestros cursos son **eminente** **prácticos** y nuestros grupos reducidos, lo que nos permite aplicar la teoría a la realidad laboral de los participantes. En este curso se proyecta una película formativa que permite entrar fácilmente en los temas a la par que enriquece la impartición



El **IMI** proveerá un **Manual** por participante y todo el material para los ejercicios prácticos.

**Duración:** 12 horas

**Horario:** 09:00 a 15:00h

**Precio:** 685 € (precio final. Estamos exentos de IVA) Cafés incluidos.

**Títulos:** **DIPLOMA** acreditativo para todos los cursos.

Todos nuestros cursos cumplen con los requisitos de la **Fundación Tripartita** para el empleo por lo que son **bonificables** para las empresas. El **IMI** les tramita la bonificación si así lo desean, sin coste alguno.

Curso **BONIFICABLE**



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## AULAS DE IMPARTICIÓN

**MADRID:** Luchana, 21 – 28010 Madrid (Metro Bilbao).

**BARCELONA:** Comte D'Urgell 194 (Hotel Acacia Suites. Sants-Estació)

**BILBAO:** Avda. Zumalacárregui 40 (Hotel Barceló Avenida. Metro Santutxu)

## CONVOCATORIAS

**MADRID:** 22 y 23 de enero, 2019

**BARCELONA:** 22 y 23 de enero, 2019

**BILBAO:** 22 y 23 de enero, 2019

## HOJA DE INSCRIPCIÓN: “TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN: ¿CONSIGUES LO QUE QUIERES?”

<b>DATOS PERSONALES:</b>		
1º APELLIDO:	2º APELLIDO:	
NOMBRE:	NIF:	
DOMICILIO:	C.P.	
LOCALIDAD:	PROVINCIA:	
TELÉFONO:	E-MAIL:	
<b>DATOS PROFESIONALES:</b>		
EMPRESA:		
DPTO.	CIF:	
DOMICILIO:	C.P.	
LOCALIDAD:	PROVINCIA:	
TELÉFONO:	FAX:	
E-MAIL:		
<b>FACTURACIÓN:</b>	Personal:	A la empresa:
<b>FORMA DE PAGO:</b>	Cheque a IMP,S.L:	Tarjeta de crédito:
Transferencia: Banco Sabadell c/c: ES22 0081 0575 7800 01203631		
<b>LUGAR DE IMPARTICIÓN</b>	MADRID:	
	BARCELONA:	
	BILBAO:	

**Estamos a su disposición  
para cualquier dato o  
información adicional que  
precise.**

Tel.: 91 445 51 79  
 Fax: 91 445 51 79  
 Email.: [ise@imp.es](mailto:ise@imp.es)