SALTE CON LA TUYA

SEMINARIO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Con la colaboración:

BUREAU VERITAS
business school
eLearning

BLU
GRUPO

¿Te gustaría hacer más fáciles tus negociaciones? A todos nos toca negociar en algún momento de nuestra vida. Una subida de sueldo, una negociación de hipoteca o llegar a acuerdos con amistades y familiares son situaciones que se nos hacen difíciles porque no tenemos las claves de la negociación. Pero tu éxito depende de ti ¿Te gustaría negociar mejor?

"Una propuesta formativa con grandes dosis de sentido común y por el momento una de las más coherentes que conozco."

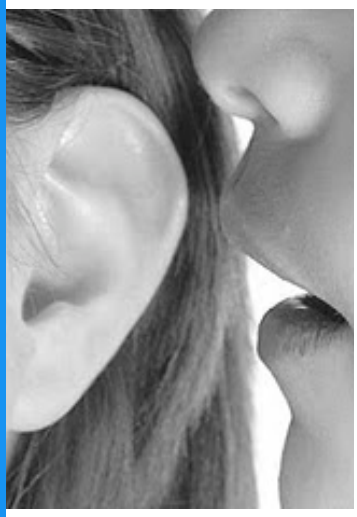
Oscar del Moral Queipo
Coordinador de Programas Máster. Área Empresa. Escuela de Negocios CEU.

BUREAU VERITAS
business school
eLearning

BLU
GRUPO

En este curso aprenderás a …

- Perder el miedo a negociar y ganar en seguridad.
- Argumentar de manera imbatible.
- Incrementar tu poder antes de negociar.
- Ganar confianza en cada negociación.
- Conseguir acuerdos duraderos y resultados más beneficiosos.
- Preparar y planificar tus negociaciones de manera profesional.
- Ganar más con menos coste personal y menos recursos.
- Preparar tus negociaciones de manera sistemática.



¿Qué contenidos trata el curso?

- Qué es negociación, de verdad, no lo que hemos oído.
- Qué son problemas y qué son soluciones.
- Cómo tomar decisiones acertadas (método FORDEC).
- Detectar posiciones e intereses (metodología del HARVARD PON).
- Construir argumentos imbatibles (técnica ARE).
- Determinar qué pedir, qué no pedir y hasta cuánto (modelo MINIMAX).
- Cómo preparar y mejorar tus negociaciones.

¿Quién imparte este curso?

- Profesor de Habilidades Directivas y Negociación en ICADE.
- Profesor de Negociación. Escuela de Negocios CEU.
- Consultor de empresas y organizaciones: Siemens Andina, Policía Nacional, Telefónica…
- Ha impartido conferencias y cursos de negociación para empresas y organizaciones en Europa e Iberoamérica.
- Últimas publicaciones sobre negociación.
    - *El libro de la negociación 4º ed, El libro de las Habilidades Directivas 3º ed.(Coord. Luis Puchol. Ed. Díaz de Santos. Año 2010).*
    - *Negociar correctamente, antes más que durante. (Calidad. Nº 3. Año 2010).*

www.guillermoasanchez.com

BUREAU VERITAS
business school
eLearning

BLU
GRUPO

Calendario y horarios

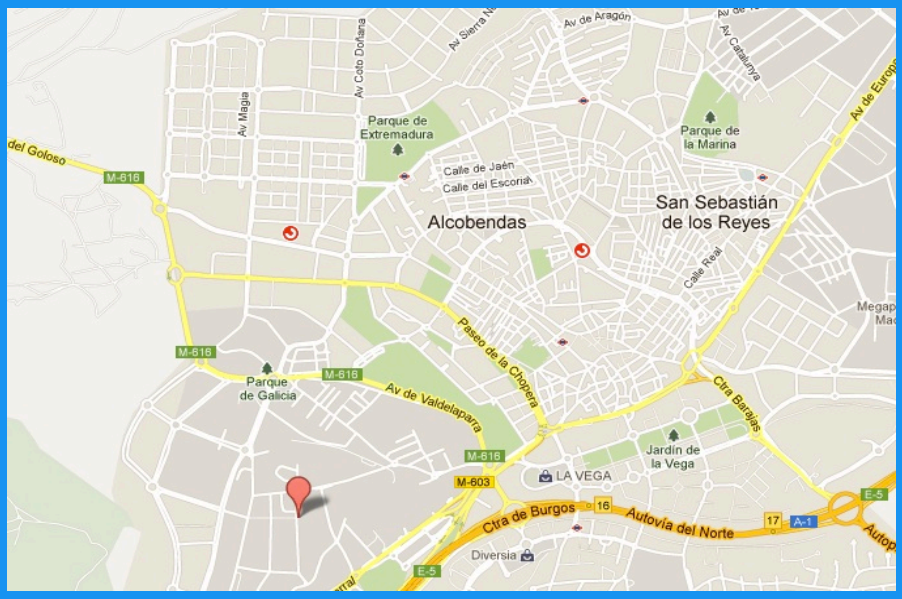
Jueves 16 de febrero
(de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 20:00).

Viernes 17 de febrero
(de 09:00 a 15:00).

Localización:

Bureau Veritas Business School.
Valportillo Primera, 22-24.
P.I. La Granja, Edif. Caoba.
28108 Alcobendas

Plaza de aparcamiento gratuito.



BUREAU VERITAS
business school
eLearning

BLU GRUPO

Precio

Incluye: **390 euros**

- Material pedagógico del curso
- Sesiones lectivas
- Cafés y refrigerio a medio día y media tarde en ambos días
- Almuerzo del jueves
- *Pen drive* con el material pedagógico del curso y material bibliográfico
- Diploma acreditativo del curso
- Y alguna sorpresa más…

SÓLO 20 PLAZAS

DESCUENTOS

- **10%** por pronto pago total antes del 1 de febrero.
- **5%** para ti y para la persona que traigas.
- **10%** desempleado, estudiante o trabajas en una organización sin ánimo de lucro.
- **5%** antiguos clientes.

TODOS LOS DESCUENTOS SON ACUMULABLES

BUREAU VERITAS
business school
eLearning

BLU
GRUPO

Forma de pago

Reserva: 60 euros. Hasta el 13 de febrero de 2012.

Mediante ingreso en cuenta bancaria del Banco Santander:

0049 4080 60 2514137495

Resto del pago a abonar mediante ingreso en la anterior cuenta corriente o en efectivo el día de inicio del curso. (16 de febrero de 2012).

Escribe hoy mismo a reservas@blugrupo.com indicando:

- Nombre y apellidos
- Cursos al que quieres asistir
- Justificante de los descuentos que quieres disfrutar.
- Especificar si necesita plaza de aparcamiento. (matricula, modelo y color).

Política de cancelación:

Hasta 48 horas antes del inicio del curso. Devolución del 50% de la reserva.

29 de febrero de 2012 devolución de lo abonado.

BUREAU VERITAS business school eLearning

BLU GRUPO