



■ www.iaef.org.ar
FILIAL CORDOBA

 **IAEF**
Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

Taller de Negociación Sindical

Viernes 26 y Sábado 27 de Agosto
Salón Suquía, Sheraton Córdoba

Informes e Inscripción
Alvear 26 - 2do. P - Of. "G"
0351-4270323 / 4262886
iaefcordoba@iaef.org.ar

La presente capacitación tiene como objetivo brindar a los participantes información sobre el contexto en el que se desarrollan las negociaciones sindicales, los estilos negociadores de sus participantes y las formas de abordarlas para optimizar las negociaciones a través de mesas favorables

Objetivos

- I.- Conocer las herramientas indispensables para negociar y solucionar los problemas de relación que se presentan en el día a día laboral.
- II.- Desarrollar habilidades creativas y flexibles para "pensar sin encerrarse"
- III.- Mejorar el estilo de comunicación en la negociación
- IV.- Abordar negociaciones con personas que responden a estilos duros y complejos de negociación
- V.- Sostener conversaciones productivas en temas difíciles de encarar
- VI.- Desarrollar las técnicas para resolver conflictos en las negociaciones revisando su aplicación conjunta para facilitar los canales de comunicación
- VII.- Poner en práctica estrategias de negociación que satisfagan a ambas partes trabajando en la creación de opciones
- VIII.- Construir confianza y crear valor para el mantenimiento de los acuerdos
- IX.- Negociar para prevenir conflictos

Temario

1.- Diseño de Conversaciones

El punteo de toda la secuencia es el siguiente:

- 1.1. SER HUMANO en la negociación. ¿De qué se trata? Cuerpo, emoción y lenguaje como dominios de observación y diseño.
- 1.2. El observador que distingue como primera habilidad. ¿De qué hablamos cuando hablamos?. Desarrollo de prácticas de observación grupal.
- 1.3. Escuchar y hablar como competencia para negociar.
- 1.4. Comunicarse versus transmitir información
- 1.5. Diseño de conversaciones
- 1.6. El escuchar como factor fundamental en la conversación.
- 1.7. Preguntas/clases de preguntas.

2.- Negociación

- 2.1. Análisis de casos vividos por los participantes.
- 2.2. Posiciones e intereses.
- 2.3. Agenda. Replanteo. Opciones. Criterios de Legitimidad.
- 2.4. Negociaciones con personas difíciles

Metodología

La incorporación de los principios del arte de la negociación se llevará a cabo mediante la implementación del Método del Caso que facilita la participación constante e interactiva de todos los asistentes analizando casos de negociación y sus conclusiones.

La profesora a cargo del Seminario cuenta con videos propios para analizar casos y comprender el poder del negociador.

Antecedentes Curriculares de la Expositora a cargo de la capacitación

Silvana Maria Cerini, abogada, egresada de la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Titular de la Consultora Silvana Cerini > Negociación, Posgrado en Negociación, Universidad Católica Argentina, Master Derecho Empresario Universidad Austral, Seminario sobre Derecho Empresario en la Universidad de Navarra, Pamplona España, The Program on Negotiation at Harvard Law School- Program on Negotiation for Señor Executives and Dealing with Difficult People y Negotiating Complex Business Deals Cambridge/Boston EEUU. Profesora de Negociación en la Fundación Standard Bank, Coordinadora del Programa Negociación en UADE Executive, Profesora de Negociación en la Escuela de Negocios UADE Business School , Profesora de Negociación en los Postgrados de Abastecimiento Estratégico y el Postgrado de Ingeniería de Mantenimiento UADE Executive, Profesora Titular de la Materia Negociación en la carrera de Administración de Empresas en la Universidad Católica Argentina, Profesora de Negociación en los Postgrados de Recursos Humanos, Negociación Negocios Internacionales Profesora de Negociación en el Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas así como en otras destacadas instituciones del país y del exterior. Autora y profesora de Negociación en cursos e-learning.

Autora de los Libros:

- Manual de Negociación; El Poder de la Negociación; - Negociación Sin Vicios y Nuevos Contratos Comerciales.

Autora y guionista de videos propios sobre diversas temáticas de "La Negociación" que se exhiben durante las capacitaciones. Se invita a visitar la página

www.scerini-negociacion.com.ar

Fecha y Lugar

Fecha: Viernes 26 de 17 a 21 hs. // Sábado 27 de 9 a 13 hs. **Lugar:** Salón Suquía, Sheraton Córdoba.

Aranceles

Socios.....\$	Invitados	No socios.....\$
540.-	socios.....\$ 610.-	690.-



I.A.E.F. CÓRDOBA
Alvear 26 - 2do. P - Of. "G" 0351-4270323 / 4262886
iaefcordoba@iaef.org.ar
www.iaef.org.ar