

PROGRAMA DE MENTORING 2020 - XIV EDICIÓN

Título del programa: Técnicas de Negociación

Nombre del mentor@: Laura Redondo

BIO del mentor@:

- Formada en Negociación, Mediación y Resolución de Conflictos en Naciones Unidas (Geneve) y la Universidad de Harvard (Boston, Massachussets) entre otras instituciones, al margen de la actividad docente, cuenta con más de 18 años de experiencia en Compras y Supply Chain en Multinacionales del sector Retail.
- Desde 2007 dirige el Departamento de Compras Corporativas de Tendam (Cortefiel, Pedro del hierro, Springfield, Women Secret) Multinacional de moda con presencia en más de 82 países, donde además ha participado en la expansión internacional del Grupo en países como China, Rusia, México o India, y liderado proyectos de M&A.
- En 2017 se incorporó como Advisory Board Member al equipo de Mindset, Consultora de Talento e Innovación, especializada en transformación Digital y de las Organizaciones.
- Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (UC3M), International MBA (UAM), SMP por el IE, Executive W50 por UCLA California y Programa Promociona ESADE.

Descripción del programa:

De forma amena iremos pasando por los hitos fundamentales en un proceso de negociación y tomando consciencia de nuestras herramientas y habilidades personales para enfrentarnos con éxito a cualquier negociación tanto comercial como de carrera profesional.

Objetivos a cubrir:

- Estructurar un proceso completo de negociación (comercial o personal) para poder maximizar los resultados
- Manejo de emociones en la resolución de conflictos y el arte de la persuasión
- Cómo enfrentarnos a negociaciones complejas: matices culturales, intereses de varias partes, negociar para uno mismo.

En definitiva, como transformar en cualquier situación el NO en SI 😊

Contenido de las sesiones a impartir

Sesión 1: Preparación de la Negociación.

- **Cómo fijar objetivos**
- **Entender el contexto en el que se desarrolla la negociación**
- **Identificar al verdadero interlocutor**
- **¿Quién está al otro lado? Intereses vs motivaciones**
- **Cuáles son mis activos en la negociación. Cómo identificarlos**

Sesión 2 y 3: Estilos de Liderazgo en Negociaciones (estilos de Negociación)

- **Identificar y calcular el BATNA**
- **Identificar la zona de Negociación**
- **¿Cuál es mi estilo de Negociación?**
- **Qué partido se juega: cuál es el estilo de la negociación y cómo me adapto**
- **Crear la historia**

Sesión 4: El juego de la Negociación: Inteligencia emocional y Persuasión

- **Elaborar la historia y el argumento**
- **¿Quién habla primero?**
- **Creatividad en la mesa de Negociación**
- **Cómo influyen las emociones: Poder de Negociación. Persuasión.**
- **El cierre de la negociación**

Sesión 5: Overcoming Deadlocks

- **Cuando el proceso queda atrapado**
- **Cómo gestionar conflictos emocionales en la negociación**
- **¿Se puede negociar lo no negociable? Cuando la negociación toca los valores**

Sesión 6: Técnicas avanzadas de Negociación y resolución de Conflictos

- **Negociaciones multiculturales**
 - **Negociaciones a tres o más partes**
 - **Negociaciones Salariales**
-

Impartición de las sesiones

Modalidad (Presencial/virtual): Siempre presencial. Se emplearán juegos y casos de negociación colaborativos.

Día, hora y lugar de impartición de cada sesión:

- Sesión 1 – miércoles 11 de marzo
 - Sesión 2 – miércoles 25 de marzo
 - Sesión 3 – miércoles 15 de abril
 - Sesión 4 – miércoles 29 de abril
 - Sesión 5 – miércoles 20 de mayo
 - Sesión 6- miércoles 10 de junio
-