



EDICIÓN
2023

EDN IDEA < PFE

Programa de
Formación Ejecutiva

**Simulador de
negociación**



LEON TAPIA: Hugo... ¿Cómo está? Con calor, por lo que veo... Ni la sombra de los árboles nos salva! El diario decía que estaría templado. Pero, como se dice ahora, el diario miente!

HUGO BORDA: Sería bueno decir las bromas y concentrarnos en los que nos trae a la reunión.

LEON TAPIA: Bueno, me gustaría que todos tengamos una posición y buena voluntad.

HUGO BORDA: Cállate, a nosotros más allá no tienes buena voluntad. La última negociación fue una patada al trasero. Las condiciones apenas se van a dar. Los precios van a bajar y las condiciones más moderadas de todo el mercado.

LEON TAPIA: En ese momento no estábamos en la mejor posición.





La pandemia nos enfrentó a desafíos inéditos: home office, baja en las ventas, incertidumbre sobre plazos e impactos, necesidad de respuestas innovadoras y nuevos aprendizajes, entre otros.

Para poder afrontar estos desafíos, es necesario proponer soluciones que contribuyan de manera efectiva a los nuevos desafíos totalmente virtuales, respondiendo a las necesidades del momento actual y preparándonos para el futuro. Este programa pretende hacer justamente eso.

Funciona de manera sincrónica a través de zoom o cualquier otra plataforma, adaptándose a situaciones específicas. Integra presentaciones conceptuales con rondas de Simulación, debriefs personalizados y ejercicios de aplicación del día a día del participante. De esta manera, este programa virtual apoyado en Simulación genera una dinámica que atrapa al participante. Combina lo lúdico, lo competitivo y el aprendizaje grupal en una plataforma de software. Al emular la realidad, desafía a los participantes a vivenciar situaciones y tomar decisiones "reales", dejando en evidencia la importancia y consecuencias de las mismas.

Te invitamos a experimentar esta realidad compleja, interdependiente e incierta, en donde lo "soft" interactúa con lo "hard", las decisiones tienen múltiples impactos, de corto y de largo plazo, con efectos a nivel estratégico y operativo.

◀ Perfil del participante



- Líderes de equipos y ejecutivos interesados en desarrollar sus habilidades de negociación a través del entrenamiento en la toma de decisión y el análisis de su impacto.
- Colaboradores que intervengan en procesos de intercambio con clientes internos o externos que requieran alcanzar resultados efectivos.

Objetivos



- Generar opciones creativas y respuesta a situaciones inesperadas.
- Desarrollar la capacidad de implementar estrategias de persuasión con integridad.
- Analizar diversos contextos y características de los distintos aspectos y actores que intervienen en una negociación.
- Perfilar el estilo de negociación de cada participante para explotar su potencial.

Metodología



La metodología de trabajo será altamente participativa. En los programas con Simulación se emula la realidad, desafiando a los participantes con situaciones y decisiones "reales".

Estructura pedagógica del programa



1. Conceptos generales

- Fases de la Negociación: preparación y planificación.
- Gestión de propuestas, contraofertas, y concesiones.
- Técnicas de Negociación y herramientas psicológicas (efecto anclaje, formas de argumentación, puerta de oro para la contraparte, etc.)
- Negociación y Contratos.
- Negociación Intercultural.

2. Habilidades interpersonales

- Análisis e Indagación sobre intereses de la contraparte.
- Escucha Activa.
- Análisis de la Mejor Alternativa al No Acuerdo (MANN)
- Estilos personales de negociación.

Facilitador



Cristian Gorbea

Cristian Gorbea, formación Humanista y de Negocios (Licenciatura Psicología / Postgrado en RRHH y M.B.A). Experiencia gerencial en todas las actividades críticas de RRHH, tanto en compañías internacionales como locales. Experiencia regional (México, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú y Bolivia) Manejo integral de la gestión de RRHH tanto en ciclos de crecimiento como recesivos.

Profundo conocimiento del mercado de Servicios Financieros y Alta Tecnología. Gerenciamiento de sectores atípicos en RRHH como Organización & Procesos, Gestión de Calidad y Testing de Sistemas. Desde noviembre de 2013 Socio - Director Comercial para Argentina en Business Skills. Se dedica al diseño y dictado de programas de Capacitación apoyados en softwares de Simulación de Negocios, Los programas son utilizados por empresas globales de primera línea en Argentina, USA y America Latina, tales como: Citibank, Banamex, Johnson & Johnson, Grupo Techint, McDonald's, Galicia, Santander, etc. y en Universidades tales como: UBA, Universidad de San Andrés, Universidad Torcuato Di Tella, Su responsabilidad es la venta y dictado de cursos de Visión de Negocio, Liderazgo, Riesgos, Gestión de Proyectos, Ventas, Gestión de sucursales, etc.

Información general



Admisiones:

Para la inscripción al Programa se requiere:

- Más de tres años de experiencia laboral
- No se requiere certificación universitaria

Formas de pago:

- Cheque al día a nombre de IDEA, no a la orden
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.
- Este programa está habilitado para presentar en el Programa de Crédito Fiscal de SEPYME.



Consultas e Informes:

escuela.de.negocios@idea.org.ar
+5411 4130 0084

