

Jornadas de Management para directivos muy ocupados
- Diseñados a la carta -



NEGOCIACION AVANZADA para COMERCIALES

con

Juan Malaret

Madrid, 26 de enero de 2012

Sponsors:

THE "MARTY" MARSHALL CHAPTER
THE HARVARD BUSINESS SCHOOL
OPM CLASS OF '89



The
JUAN MALARET
CENTER ON
NEGOTIATIONS®



Negociación avanzada para comerciales

Madrid, 26 de enero de 2012

Objetivos

- Dar a conocer el Proceso 360° para todos aquellos que trabajen en el área comercial desde directivos a fuerza de venta.
- Conocer lo que realmente es importante en negociación para conseguir acuerdos importantes.
- Practicar negociaciones comerciales reales con el método científico.

Lugar de celebración, Duración y Metodología

- Hotel María Elena Palace
Aduana, 19 · 28013 · Madrid
- Ocho horas de 9,30 a 14.00 y de 15.30 a 19.00 horas
- Método del caso.

Inscripción

- Mánden un mail con los siguientes datos a malaret.center@gmail.com o llame al 673027554 : Nombre completo, empresa, sector, dirección empresa (calle, núm., ciudad, D.P.), teléfono fijo y móvil, los temas de mayor interés y ciudad donde va a realizarlo.
- Transferencia bancaria de 300€ (imprescindible para reservar la plaza) a IberCaja *Urbana 4 Diagonal, Barcelona, Cuenta Corriente nº: 2085 9307 00 0330194943*, indicándonos su nombre.

Temas básicos

- Definir realmente lo que estamos vendiendo en la negociación comercial.
- Preparación práctica de negociaciones reales. Poner en marcha lo aprendido al día siguiente.
- Aquellos propuestos por los participantes de su interés específico.

Honorarios

- 300€ (Exento de IVA)
- Incluye un ejemplar del libro “*Negociando con lobos*”, almuerzo y café.
- Formación Bonificable por la Fundación Tripartita (104€) - Consúltenos y la gestionamos de forma gratuita.
- Descuentos especiales para empresas: 3 inscripciones / 1 sin cargo; 2 inscripciones / 25% dto. en la segunda;

Importante

- Cada taller se diseña a medida en función de la problemática de los participantes inscritos y está reservado a un máximo de 16. Para una máxima eficacia, es básico que nos diga en la inscripción los temas que más le interesa tocar en el taller.

Negociación avanzada para comerciales

Madrid, 26 de enero de 2012

0011



Profesor Juan Malaret

El profesor Juan Malaret está reconocido como una autoridad internacional en negociación y liderazgo. Sus modelos científicos: “Proceso Negociación 360º” y “Up Side-Down Chart” son referencia en varias empresas que lo utilizan. Su libro más difundido “Negociación Estratégica para Directivos de Empresa” en el que muestra las tres áreas de proceso de negociación y sus siete elementos, se ha convertido en libro de cabecera para directivos en España, Méjico, Chile, Cuba, Argentina, Brasil, El Salvador, etc.

“Negociando con Uno Mismo” con dos ediciones es uno de sus libros más conocidos.

Juan Malaret se graduó en administración de empresas en la Harvard Business School en 1989 y su actividad profesional le lleva a asesorar en las áreas de liderazgo y negociación a un considerable número de empresas.

Fue el primer español miembro del Alumni Council de la Harvard Business School y durante diez años (89-99) Presidente del Harvard Business School Club of Barcelona.

En el área de liderazgo es autor de “Arte y Ciencia de Dirigir Personas con Entusiasmo Estratégico” (2004) y “Liderazgo de Equipos con Entusiasmo Estratégico” (2003) en los que preconiza que el Entusiasmo es lo que coloca a las personas encima de sí mismas y les hace conseguir resultados extraordinarios.

En septiembre de 2008 apareció el libro “Negociación para todos” para La Esfera de los Libros con el objetivo de difundir el arte y la ciencia de la negociación a un espectro más amplio de personas. En 2009 se publicó “Ganar la liga sin estrellas. Claves del liderazgo con “l” minúscula” en colaboración con Isidoro San José y acaba de aparecer la IIª Edición de “Negociación en acción - El Proceso 360º” ya está en las librerías. Su último trabajo “Negociando con lobos” una fábula sobre como convertir lobos en perros a través de la negociación ocurrida 14.000 a. C., vendió toda la edición en apenas nueve meses.

El profesor Malaret intenta formar a los participantes en sus sesiones con un solo objetivo: motivarles para que puedan poner en práctica lo aprendido de forma inmediata.

Juan Malaret vive a caballo entre Barcelona y Madrid. Y viaja por todo el mundo difundiendo el arte y la ciencia del liderazgo y la negociación en sus actuaciones profesionales.

Negociación avanzada para comerciales

Madrid, 26 de enero de 2012

0011

09:30 11:00	EL PROCESO 360° EN NEGOCIACION COMERCIAL Conferencia - coloquio
11:00 11:15	Pausa
11:15 13:15	LA RECLAMACION DE VALOR EN NEGOCIACION Caso: CARRETRES Negociación y Análisis LA RECLAMACION DE VALOR EN CARREFOUR FRANCIA Conferencia - Coloquio
13:15 14:00	CREAR VALOR EN NEGOCIACION I Caso: JACKIE STEWART by TERRIBLE Preparación individual
14:00 15:30	Almuerzo
15:30 18:30	CREAR VALOR EN NEGOCIACION II Caso: JACKIE STEWART by TERRIBLE Preparación en equipo y negociación Análisis de las negociación
18:30 19:00	PLAN PERSONAL DE MEJORA DE MI HABILIDAD NEGOCIADORA