

Talleres formativos de negociación



Objetivo de los talleres

Negocia con arte, maneja las herramientas para cambiar el juego.

"Piensa diariamente como un negociador"



Mi objetivo es desmitificar la negociación como algo complejo, y que pienses diariamente como un negociador ante cualquier situación. Aplica un estilo diferente en la negociación ante cualquier situación profesional y personal. Tu efervescencia es ÚNICA, ¡destápala!



¿Qué empleo o situación no necesita una negociación?
TÚ puedes negociarlo todo.

Beneficios del aprendizaje

Mejora de **HABILIDADES** para cambiar el juego

Aprender a **SEDUCIR Y PERSUADIR** para obtener un **SÍ**

Dominar las **SITUACIONES DIFÍCILES**. El poder de la escucha y la estrategia invisible.

Cómo aplicar el **HUMOR** en una negociación compleja

Negociar comunicando desde la **EMOCIÓN**

INFLUIR en los demás y **DESARROLLAR** relaciones óptimas en el trabajo

Temas clave en el método de aprendizaje

Aprende a negociar disfrutando y obteniendo tus objetivos sin miedo

Cómo utilizar las herramientas de la seducción y persuasión para obtener un **SÍ**

Los principios del Método Harvard

Destapa la efervescencia que hay en ti

En la negociación no hay imposibles, todo es alcanzable

Refuerza tus habilidades, ponte en valor

Gestiona tus emociones en el proceso negociador

Gana, no derrotando al otro, sino ganándoles

El poder de la persistencia y el compromiso

El poder de la escucha

Toma tus herramientas y úsalas para convertirte en un negociador audaz y eficaz

**¡ACTIVA TU MEJOR VERSIÓN!
ACELERA TUS HABILIDADES NEGOCIANDO**

Dirigido a:

Empresas
Asociaciones y Colegios Profesionales
Organismos Oficiales

Formación clave para:

Todo aquel profesional que en el cuadro de sus funciones practiquen la negociación, tales como:

Dpto. de Ventas
Dpto. de Compras
Gestión de Alianzas
Emprendedores
Personal de Organismos Públicos

Y todos aquellos que estén implicados en negociaciones internas, tales como:

Presupuestos
Entrega de Proyectos
Trabajo por objetivos

Hoy en día, la negociación es una competencia importante del liderazgo, y como tal, ha de trabajarse para llegar a obtener los máximos beneficios dentro de una negociación, ya sea interna o externa.

Muestra de talleres realizados:

Allianz
Ayuntamiento de Majadahonda
Ayuntamiento de Vigo
Ayuntamiento de Boadilla del Monte
La Cámara Franco-española

Taller 1

Como negociar con éxito en el trabajo y en la vida

- a. Consigue tus objetivos mientras te diviertes negociando
 - i. La importancia del humor
 - ii. Diviértete seriamente mientras trabajas
 - iii. Atrévete y descoloca
- b. Negocia desde la pasión y la emoción
 - i. Diferencias entre la emoción positiva y la negativa
 - ii. Gestiona tus emociones
 - iii. Gestiona tus bloqueos
 - iv. Transfiere energía a la otra parte
- c. Negociar: el juego de la vida

Tu efervescencia es única, ¡Destápala!. Negocia y obtén tus objetivos con éxito

- a. Plan de mejora de negociación
 - i. Mejora de puntos débiles
 - ii. Refuerzo de habilidades y puesta en valor
 - iii. DAFO
 - iv. Thinking outside the box
 - v. MAPAN
- b. La negociación como arte
 - i. La estrategia invisible
 - ii. Las 3 H milagro
 - iii. Acuerdos con personas difíciles
 - iv. Estrategias en diferentes contextos empresariales

Experiencias y casos prácticos

Taller 2

Negocia para obtener un sí. ¿Te atreves?

- a. El poder del compromiso
- b. El poder de la escucha
- c. Toma la iniciativa y atrévete
- d. Negociaciones complejas
- e. MAPAN
- f. Tips en una negociación internacional

La seducción y la persuasión, herramientas poderosas en la negociación

- a. Negocia: criterios objetivos + acuerdos
- b. Persuade: comunica con actitud positiva e influye en los demás
- c. Seduce: ponte en valor. Saca lo mejor de ti y atrae.

El método Harvard

- a. Separa a las personas del problema
- b. Intereses: céntrate en los intereses, no en el problema
- c. Opciones: antes de decidir, genera varias posibilidades
- d. Criterios: el resultado se basa en razones objetivas

Sobre mi



Desde que era una niña, aprendí a negociar con mis padres cualquier cosa que no me gustaba; a veces ganaba, otras perdía, pero cuanto más mayor me hacía, en mayor reto se convertía el poder conseguir mis deseos.

Cuando me convertí en adolescente, soñaba con convertirme en una diseñadora de moda reconocida, y como consecuencia, negociaba con mis padres la ropa que me podían comprar ese año. Siempre intentaba, con poco dinero, llevarme lo máximo posible. Y es así, como comencé a saber estirar el dinero y hacerlo más rentable, apoyándome siempre en las "herramientas" que iba desarrollando como negociadora.

Es, desde entonces, que no dejé de negociar con cualquier cosa que afecta a mi vida personal y profesional, obteniendo excelentes beneficios. Me di cuenta de la importancia de la pasión y de la emoción negociando, así como el poder de la palabra dada.

En París, cuando era Responsable de Exportación en una empresa de moda, me dijeron "toma, aquí tienes un listado de clientes del pasado, y tu objetivo es conseguirlos de nuevo". Tuve miedo, mucho miedo por el reto, a mí, que me gustaban los retos, y me dije "sedúcelos y saca lo mejor de ti, utiliza el humor y la idea de que todo es posible" y en 3 meses tenía de nuevo en cartera a dos grandes clientes, uno de ellos, Inditex.

Desde el año 2008 hasta el 2013, he trabajado dentro del Dpto. de Inmuebles para Orange Espagne, como coordinadora de contratación inmobiliaria a nivel nacional, donde tenía que estar negociando a diario las condiciones de los contratos de arrendamiento, con Empresas y Centros Comerciales.

Actualmente, como Directora de mi empresa, [Get Plus 5.0](#), donde Orange Espagne es uno de nuestros principales clientes, damos servicios de Corporate Real Estate y asesoramos en inversiones privadas a nivel nacional.

Al fin y al cabo, somos "conseguidores"

y facilitadores de operaciones, para llegar al mejor acuerdo sobre las condiciones económicas y comerciales.

Desde el año 2015 me he especializado en la formación para emprendedores y empresarios, en el Área de Negociación. Mi objetivo es transmitir la importancia de la seducción, la persuasión y el humor a la hora de negociar, así como los principios del Método Harvard. Igualmente, mi experiencia internacional en Londres y París, han ayudado a aportar un "expertise" altamente enriquecedor en el área de la formación. Formadora en el Área Negociación dentro del Proyecto "Cree en ti, créate, crea tu futuro" (www.tucreastufuturo.es).

Por mi experiencia profesional y personal, alcanzar los objetivos marcados es algo inherente a mi carácter, y lo que trato de trasladar a mis alumnos es cómo conseguir sus propios retos profesionales yendo de la mano con sus retos personales, para llegar a ser un profesional y una persona de éxito, satisfecho con sus logros.

Experiencia profesional

Responsable de Exportación en Philippe Audibert Ohara (París), marca de moda y complementos francesa.

Responsable Comercial en Wolters Kluwer España.

Coordinadora de Contratación Inmobiliaria en Orange Espagne.

Directora de Get Plus 5.0, mi propia empresa, dedicada a Proyectos de Expansión en Retail e Inversión Privada.

Formadora en el Área de Negociación

Formación 2017

Formación en Ginebra "Perfectionnement á la Négociation" Université de Genève.

Formación 2018

Formación en París "Devenez Stratège en Négociation" HEC Executive Education.



Global Expansion Team

Beatriz Louzao Garrido

+34 672630970

beatrizlouzao@getplus.es

www.getplus.es

