

Trainings abiertos 2024



7. **NE** Negociación Efectiva

**Dejar de
mejorar
es dejar de
ser bueno**

"La preparación es el 80% del éxito"

¡Consigue que el otro se salga con la tuya!

VER CALENDARIO
página 16

Saber negociar bien en diferentes aspectos de nuestra vida profesional es cada vez más necesario, puesto que nos **puede permitir conseguir mejores resultados**, no sólo para nosotros si no también para la otra parte, con lo que aumentaremos nuestro bienestar en general.

Objetivo

Con este entrenamiento basado en el **método del caso**, pretendemos que los participantes mejoren en su capacidad de negociar en diferentes situaciones como por ejemplo en **entornos competitivos o de colaboración**; continuas o puntuales, individuales o grupales. Buscamos también que aumenten el nivel de **conocimiento del proceso de negociación** para poder llevarlas a cabo de manera más efectiva; o que estén familiarizados con los conceptos y principios que les pueden ayudar a mejorar su capacidad negociadora. Y lógicamente, que **reflexionen sobre el estilo personal** de negociación y el impacto que puede tener sobre la otra parte para obtener los **resultados óptimos**.

Metodología

- Training **100% Participativo**.
- **Desarrollo** de casos reales. Situaciones concretas con las que los participantes se enfrentan cada día.
- **Descubrir** otras formas de actuar ante una misma situación.
- Visión **positiva, ágil y proactiva** ante los obstáculos.
- **Aplicación** inmediata a la realidad del día a día.
- **Feedback** constante.
- Intervalos entre sesiones para **practicar**.

Contenidos

- Conocer los **principios y el proceso de una negociación efectiva**.
- Saber cuál es el estilo de negociación que mejor se adapta a **mi perfil**.
- Quiénes son las partes que interactúan en la negociación.
- Conocer el **posicionamiento de las partes** en la negociación.
- **Practicar** diferentes tipos de negociaciones mediante casos enfocados.
- **Poner en común** como hemos negociado las diferentes situaciones para intercambiar impresiones con el resto de participantes.
- Llevarse **Take aways para el día a día**.
- Las 9 **buenas prácticas** en la Negociación.
- Porque es importante la **preparación**.
- **Factores** a tener en cuenta en la Negociación.
- **Colaboración vs. Competitividad**.
- **Retos** de la Negociación.
- Como negociar con los **perfiles DISC**.

A quién se dirige

Directivos y Responsables de departamentos Comerciales, de Compras, de RRHH, Propietarios de PYME y/o cualquier persona que tenga que negociar de manera recurrente y quiera mejorar su capacidad negociadora.

Logística

Participantes: máximo **12 personas** por grupo.
Duración: **2 días** completos.
Horario: de **9:30 a 18:30h**.

2 días | Sesiones de 8h. | Total 16h.

MADRID

COMET RETIRO

C/. Alfonso XII, 30
28014 MADRID
Tel. 911 231 071

	GRUPO NE1	GRUPO NE2
I SESIÓN	07 . 03 . 24	07 . 11 . 24
II SESIÓN	21 . 03 . 24	21 . 11 . 24

BARCELONA

Hotel Novotel Barcelona Cornellà

Av. Del Maresme, 78
08940 Cornellà de Llobregat (BARCELONA)
Tel. 934 747 000

	GRUPO NE3	GRUPO NE4	GRUPO NE5
I SESIÓN	29 . 02 . 24	14 . 05 . 24	10 . 10 . 24
II SESIÓN	14 . 03 . 24	04 . 06 . 24	02 . 11 . 24

GIRONA

Hotel Carlemany

Pza. Miquel Santaló
17002 GIRONA
Tel. 972 211 212

	GRUPO NE6	GRUPO NE7
I SESIÓN	28 . 02 . 24	09 . 10 . 24
II SESIÓN	13 . 03 . 24	23 . 10 . 24



1 Más de **35 años de experiencia** en entrenamiento, desarrollo profesional y relaciones humanas.

2 Somos **entrenadores**, apostamos por el optimismo, la actitud positiva y la inteligencia emocional, lejos de imponer teorías infalibles.

3 Multiplicamos los **resultados** y eficacia de las organizaciones a través del potencial y el crecimiento de las personas y la mejora de sus relaciones.

4 Nos emociona lo que hacemos. Te acompañamos con nuestro espíritu joven y creativo para ofrecer un **impacto real y duradero**.

Perseguimos la mejora en aquellos aspectos específicos que nuestros clientes eligen desarrollar. Reflexionando sobre sus fortalezas y carencias, les facilitamos las herramientas de mejora que consideren más adecuadas para ayudarles a ponerlas en práctica.

Qué opinan nuestros clientes:

¿Qué destacaría de la relación establecida entre Cosentino y MRC international people training?



¿Cómo ha ayudado MRC international people training a MARCH JLT durante estos años?



¿Qué destacaría de los entrenamientos de MRC international people training?



¿Cuál cree que es la clave del servicio que ofrece MRC international people training?



Qué opinan nuestros participantes:

- Un entrenamiento **provocador y retador** que nos provee de oportunidades y herramientas para la **autorreflexión, desarrollo profesional y personal**.
- **Fresco, motivador e interesante**. Permite **afrontar los procesos de venta con garantía de éxito** y muchas ideas nuevas.
- **Ideal, práctico y realista**. Sin duda, hemos conseguido un equipo más comprometido, cohesionado, cooperativo y con más conocimiento, confianza y mejor comunicación.
- Completamente aplicable a mi día a día. Un **cambio total en mi perspectiva del liderazgo**.
- **Herramientas clave** para poder relacionarnos con nuestros compañeros y obtener lo mejor de ellos y de nosotros.
- **Dinámico, productivo, útil y creativo**. Se nota la preparación, esfuerzo y dedicación.

Países en los que hemos trabajado



- ALEMANIA
- ANDORRA
- AUSTRALIA
- BÉLGICA
- BRASIL
- CHINA
- ESLOVAQUIA
- ESPAÑA
- FINLANDIA
- FRANCIA
- INGLATERRA
- ITALIA
- JAMAICA
- MARRUECOS
- MÉXICO
- PAÍSES BAJOS
- PERÚ
- POLONIA
- PORTUGAL
- REP. DOMINICANA
- SINGAPUR
- SUECIA
- USA
- ARGENTINA
- BRASIL
- CANADÁ
- CHILE
- COLOMBIA
- TURQUÍA
- VENEZUELA

Empresas que han confiado en nosotros



Solicitud de inscripción

Gracias por haber escogido a MRC International people Training.

Por favor, cumplimente esta solicitud con los datos de cada participante y envíela por fax o por correo electrónico a la sede que haya escogido. Es muy importante que la envíe firmada y sellada.

- 1. TRAINING **Dirección & Liderazgo**
- 2. TRAINING **Actitudes & Técnicas de Venta**
- 3. TRAINING **Atención Excepcional al Cliente**
- 4. TRAINING **Presentaciones Eficaces**
- 5. TRAINING **Cómo tratar con Gente Difícil**
- 6. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN **Emotional Quotient Inventory**
- 7. TRAINING **Negociación Efectiva**
- 8. TRAINING **Liderar con OKRs**

DATOS DE FACTURACIÓN

Empresa: _____ CIF/NIF: _____
 Persona de contacto: _____ E-mail: _____
 Dirección Fiscal: _____
 Localidad: _____ Provincia: _____ País: _____
 Código Postal: _____ Tel.: _____ Fax: _____

DATOS PARTICIPANTES

Id.	Nombre y Apellidos	Cargo	E-Mail	Grupo *
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

* Anote la referencia del GRUPO que haya elegido. En el reverso de las fichas encontrará todos los grupos.

FECHAS

Consultar calendarios.

MATERIAL

Incluido. En la 1ª sesión, el entrenador entrega todo el material necesario para el seguimiento del Training.

COFFEE-BREAK Y COMIDAS

Desayunos y almuerzos incluidos. Se sirven en los mismos centros donde se desarrollan los Trainings.

FECHA LÍMITE PARA LA INSCRIPCIÓN

Una semana antes del inicio del Training.

CONFORMIDAD

Firma y sello de la Empresa:

PRECIO TRAINING PARTICIPANTE

Dirección & Liderazgo	2.400€ + IVA / Participante
Actitudes & Técnicas en la venta	1.900€ + IVA / Participante
Atención Excepcional al Cliente	700€ + IVA / Participante
Presentaciones Eficaces	1.200€ + IVA / Participante
Cómo tratar con Gente Difícil	610€ + IVA / Participante
Programa de certificación Emotional Quotient Inventory	1.100€ + IVA / Participante
Negociación Efectiva	1.200€ + IVA / Participante
Liderar con OKRs	1.200€ + IVA / Participante

FORMA DE PAGO

50% a la recepción de la factura y 50% al finalizar el training.

ELIJA LA SEDE QUE LE INTERESA

MADRID	Responsable: Sra. Natalia López	mrc.madrid@mrctraining.com	Tel. 913 079 629
BARCELONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084
GIRONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084