



Técnicas y herramientas para alcanzar acuerdos duraderos

Director de programa: Jose Luis Dirube
Santiago Garate
Javier Camacho

En este curso aprendera a :

- Comunicarse mejor
- Evitar imponerse en la negociacion
- No dejarse intimidar
- Utilizar su influencia en beneficio de un acuerdo satisfactorio
- Conseguir acuerdos en los que las partes obtengan lo maximo posible.



Dirigido a profesionales

- Que tengan una preparacion inicial en tecnicas de negociacion
- En el ejercicio de su tarbajo requieran alcanzar acuerdos
- Requieran desarrollar sus capacidades de influencia personal, empatia y comunicacion.
- Tengan que alcanzar acuerdos internos en su organizacion .

- Recepcion y Presentaciones
- Necesidad de negociar
- Posicion predominante y duracion de los acuerdos
- Negociacion por posiciones
- Pasos en la negociacion
- Negociacion por intereses
- Uso de la influencia



Agenda

- Uso de la empatia
- Comunicacion efectiva
- Negociacion entre varias partes
- Plan de accion personal
- Conclusiones
- Cierre

- Eminentemente participativa
- Planteamiento y resolución de casos
- Rollplay audiovisual
- Juegos didácticos que complementan el hilo conductor

Con los asistentes

- Despertar su interes
- Incrementar su motivacion
- Conseguir su implicacion y participacion
- Incorporar los conceptos aprendidos a su quehacer diario.

Con EMPRESAS

- Experiencia demostrable específica en empresas externas
- Impartición por profesionales expertos en el desarrollo de estas habilidades
- Curso experimentado y exclusivo
- Impartición del curso septiembre/octubre 2005



Cuadro de ponentes

José Luis Dirube

Doctor en Ciencias de la Información

Ha desarrollado su actividad profesional, en áreas comerciales, operativas y, desde hace más de veinte años, en Recursos Humanos, como director de RR.HH. de Banco MAPFRE, director del Centro Internacional de Formación de Directivos y como consultor en RR.HH. y Organización especializado en la gestión y el desarrollo de “competencias”

Como consultor ha realizado trabajos relacionados con la implantación de sistemas de gestión por competencias, y políticas de RR.HH, en empresas periodísticas, bancarias, cajas de ahorros, seguros, laboratorios farmacéuticos, servicios médicos de urgencia, y un largo etcétera.

Experto formador y conferenciante sobre gestión de RR.HH. Competencias y Habilidades Directivas en foros como el Instituto de la Mujer, Canal Rural (de las Cajas de Ahorro Rurales), IIR, IFT y diversas Universidades.

Articulista en revistas especializadas y autor de “Un Modelo de Gestión por Competencias” (Gestión 2000)

Actualmente es socio director de formación de directivos en ASSIT .

Santiago Garate MBA por ESDEN . 25 años de experiencia directiva en empresas nacionales y multinacionales. Socio director general de ASSIT.

Javier Camacho MBA por IESE. 10 años de experiencia directiva en empresas nacionales y multinacionales. Socio director de estrategia de ASSIT