

CURSO – Negociación profesional, aplicando los principios del método Harvard Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Fechas:	5/11/2025
Horario:	de 8.30 a 14.30 (6 horas lectivas)
Importe:	140 €
Importe desempleados:	42 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	31/10/2025

Presentación

Estudios recientes sobre el desempeño del puesto de trabajo, indican que los profesionales que tienen cierta responsabilidad, dedican cerca de un 50% de su tiempo a negociar, y de ello depende, en gran medida, el éxito de su desempeño profesional.

En este marco de actuación, el curso está diseñado para desarrollar los conceptos clave de la negociación empresarial, y profundizar en la metodología de negociación del Proyecto Harvard de Negociación Estratégica, con el fin que cada asistente pueda aplicarlos en las negociaciones que desarrolla en su ámbito profesional.

Consigamos negociar, evitando dejar a nuestros interlocutores insatisfechos, agotados, o alienados, y con frecuencia, las tres cosas.

En los negocios y en la vida profesional, no se consigue lo que se merece, ¡¡Se consigue lo que se negocia !!

Objetivos

- Desarrollar una negociación cooperativa con nuestros interlocutores, evitando dejarles insatisfechos, agotados, o alienados, y con frecuencia, las tres cosas.
- Utilizar la estrategia de negociación adecuada, en función de la situación a negociar.
- Conocer y aplicar los principios del Método Harvard de negociación estratégica.

Dirigido a

- Responsables y mandos que deseen actualizar, profundizar y compartir experiencia en el desarrollo profesional de la negociación.
- Personas con potencial para ocupar puestos de mando y responsabilidad, que deseen consolidar sus competencias negociadoras

- Cualquier persona que, en el desempeño de su actividad profesional, deba interactuar y negociar en interno o en representación de su empresa.

Metodología

Taller práctico y experiencial, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave, a la tipología de negociación que realiza en su ámbito profesional.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los participantes, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a su tipología de negociación.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

Profesorado

D. **Jesús Irigoyen Pérez**. Formador en habilidades profesionales y comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional. Consultor y formador in-company. Ldo. en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive. Atesora una consolidada experiencia profesional, como Regional Manager Business Development en Schnellecke y Director Comercial para la península ibérica de Giraud. (En la actualidad, Geodis).

Programa

- Los 2 vectores de la negociación estratégica.
- Estrategias de negociación.
- Los 4 principios del Proyecto Harvard de Negociación y su aplicación.
- Generar confianza con los interlocutores.
- Planificación estratégica de la negociación.
- MAPAN – BATNA.
- Desarrollo de la negociación.
- Consolidación y acuerdo final.
- Lenguaje verbal y no verbal en la negociación.
- Tipos de negociadores: Estilos y roles.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 31 de octubre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción.

Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2025 **Fundación Caja Inmaculada**