

¿Vencer o Convencer?

10 imprescindibles para saber negociar y gestionar personas

A quién va dirigido

A empresarios, directivos, encargados de comercio, por los que la gestión de equipos y los procesos de negociación representan un punto de inflexión para el éxito de su negocio.

Comerciantes y pequeños empresarios, emprendedores y responsables de equipos que deseen incorporar un nuevo estilo de gestión de personas y negociación para la mejora de resultados.

Propuesta de valor

Sesión práctica de trabajo sobre las 10 acciones clave del nuevo estilo de liderazgo basado en el empoderamiento supervisado.

La integración de estas competencias desde este nuevo enfoque te permitirá desarrollar y gestionar equipos y personas de manera óptima y potenciar tus habilidades de negociación.

Qué te llevarás del día de entrenamiento

Herramientas sencillas de aplicar en el día a día de tu negocio que harán posible mejorar la eficiencia y motivación de tus equipos y la optimización de los resultados obtenidos.

Profundizar en el conocimiento de las habilidades de un buen negociador: reconocimiento, autorización y anticipación.

Los entrenadores

Negociación: Laia Febrer
Gestión de Personas: Saúl Larrayad

Objetivos

Ampliar las habilidades directivas y de gestión de equipos

Conseguir personas motivadas y comprometidas con su actividad, que se sientan parte del proyecto

Trabajar herramientas para la creación de valor en los procesos de negociación

Adoptar competencias para mejorar los resultados y la eficiencia en las negociaciones con proveedores y clientes

Duración: 8 horas
Información:

formación@tal3ntia.com

¿VENCER O CONVENCER?

10 IMPRESCINDIBLES PARA SABER NEGOCIAR Y GESTIONAR PERSONAS

PROGRAMA

1.- NEGOCIACIÓN

Negociar: ¿arte o estrategia?

La tríada de la negociación: lenguaje, corporalidad y emoción

El miedo al silencio como amenaza para el negociador

La importancia del punto de partida y las alternativas

Negociar para hacer crecer el valor (estrategia win-win)

2.- GESTIÓN DE PERSONAS

Cómo conseguir la motivación y el compromiso de tu equipo

Tú: el ejemplo a seguir

Herramientas de comunicación en la dirección de equipos

Trabajo en equipo: principios básicos

Metodología de seguimiento y evaluación de colaboradores

Sobre els formadors

Saúl Larrayad es fundador de la Consultora Tal3ntia en Andorra y Coordinador de la Escuela Europea de Coaching en el Principado. Psicólogo, Master en Dirección y Consultoría en RRHH por la Universidad de Barcelona y Coach Ejecutivo Certificado por la ICF. Tiene acumulados más de 20 años de experiencia en Dirección y Gestión de Personas en multinacionales en Portugal, España y Andorra y más de 10 como formador. Posee experiencia internacional gestionando personas en Europa y Asia.

Laia Febrer es colaboradora de la Consultora Tal3ntia. Licenciada en Matemáticas y Estadística por la UPC, MBA Internacional por La Salle Business School y Postgrado en Comunicación por la URL. Posee más de 15 años de experiencia en la industria Farmacéutica en diversas áreas como el acceso al mercado y el marketing, 6 de ellos en posiciones directivas. Ejerce como Coach Ejecutivo (Certificación ICF) y es profesora de programas superiores de Marketing en la UB. Posee diversas experiencias internacionales y de gestión de equipos en España y Francia.