



Negociación Laboral

Manejo de Pactos y Convenciones

Bogotá, 22 de octubre de 2014

ÍNDICE

- Introducción**
- Objetivos
- Programa
- Metodología
- Facilitador
- Detalles
- Inscripción



INTRODUCCIÓN

Alcanzar un Pacto o Convención Colectiva exitoso y satisfactorio para las dos partes es algo que requiere de método, planificación y preparación.

En Human Profit apoyamos a grandes empresas en Colombia para lograr éxito en sus negociaciones. La metodología contempla desde el proceso de planificación estratégica, hasta el seguimiento positivo del acuerdo, pasando por la preparación de todos los puntos, gestión de las reuniones y la gestión emocional para conectar en positivo con los integrantes de la mesa.

Se trata de una metodología eminentemente práctica, en la que se entrena y prepara trabajando sobre la misma negociación, y desarrollando individualmente las habilidades de influencia, persuasión y negociación que serán necesarias para el logro de los objetivos.

Si están próximo a este proceso le recomendamos que empiece a prepararlo con método y visión en este curso práctico.



ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos**
- Programa
- Metodología
- Facilitador
- Detalles
- Inscripción



OBJETIVOS

- ❑ **Identificar** y **gestionar** los **mecanismos emocionales** que nos permitan manejar eficientemente situaciones complejas negociación.
- ❑ **Desarrollar** en los asistentes las **habilidades de comunicación** que les ayuden a conectar de una forma más eficaz con sus interlocutores, creando un clima favorable en el que desarrollar su negociación.
- ❑ **Dotar** de un **método** de **estrategia y planificación** de negociación que permita la establecer acuerdos de forma rápida y positiva.
- ❑ **Formar** sobre los principios de la **persuasión** que permiten organizar la argumentación de forma clara y efectiva.
- ❑ **Entrenar** y **perfeccionar** habilidades para el **manejo de las reuniones** de negociación, y los encuentros personales con los representantes de la mesa para generar una **influencia positiva**.



ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos
- Programa**
- Metodología
- Facilitador
- Detalles
- Inscripción



PROGRAMA

1. PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

- Objetivos, programa y metodología.
- Expectativas de los asistentes.

A través de una dinámica de presentaciones tanto el consultor como los participantes se presentarán siguiendo un esquema concreto. En él expondrán sus objetivos y expectativas sobre el curso. Luego haremos un ejercicio para establecer de qué manera podemos contribuir a los objetivos comunes, los cuál marcará las reglas de acción de toda la dinámica.

2. DIMENSIONES Y ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN

- Posicionamiento emocional y posicionamiento racional.
- Estructura y paso a paso de la negociación.
- Conexión, entendimiento y acuerdo.

Se filmará un primer ejercicio de negociación. A continuación el consultor explicará los distintos elementos racionales y emocionales que influyen en la negociación. Luego revisaremos los videos e identificarán las causas habituales por las que fracasa una negociación.

PROGRAMA

3. MANEJO DEL POSICIONAMIENTO EMOCIONAL.

- Predisposición emocional.
- Conexión positiva.
- Expresión emocional.

A través un ejercicio dinámico los participantes aprenderán a gestionar sus emociones en la negociación y a transmitir emociones acordes con los objetivos y el efecto que desean generar.

4. MANEJO DEL POSICIONAMIENTO RACIONAL.

- Relaciones duraderas: el beneficio mutuo.
- Estrategias de Persuasión.
- Organización del discurso.

Se realiza un ejercicio para plantear objeciones. Distinguimos las distintas funciones que cumplen en la negociación. Veremos el efecto que generan, cuáles son las reacciones naturales, y cuáles son las claves para afrontarlas con éxito.



PROGRAMA

5. RESOLUCIÓN PRÁCTICA

- Preparación previa.
- Manejo de la negociación.
- Cierre, acuerdo y compromisos.

Los asistentes tendrán que realizar negociaciones basadas en situaciones propuestas por el consultor. Aprenderán a manejar los aspectos emocionales y argumentales de cada caso a partir de la preparación y de las aportaciones del consultor.

6. LOS ACUERDOS Y SEGUIMIENTO.

- Fórmulas de acuerdo.
- Acciones para mantener los objetivos comunes.
- Retroalimentación en alianzas.

Simularemos diferentes situaciones en las que los acuerdos y compromisos de la negociación no se están cumpliendo. A través de una dinámica de retroalimentación aprenderán a lograr la colaboración y orientar al compromiso.

ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos
- Programa
- Metodología**
- Facilitador
- Detalles
- Inscripción



METODOLOGÍA

Algunas de las **metodologías** con las que vamos a trabajar son:

- ❑ **Casos prácticos:** los asistentes se enfrentarán a casos que les permitirá poner a prueba sus capacidades y obtener conclusiones contrastadas y de utilidad.
- ❑ **Brainstorming y Grupos de Discusión:** se recogerán las aportaciones del equipo para canalizar y desarrollar sus ideas, obtener implicación y que la viabilidad de las conclusiones cuente con la practicidad idónea.
- ❑ **Role-play:** Casos prácticos que serán grabados en video, para entrenar, visualizar, analizar y obtener conclusiones prácticas.
- ❑ **Aportaciones teóricas** sobre los temas en las que se ha centrado el curso.



ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos
- Programa
- Metodología
- Facilitador**
- Detalles
- Inscripción



FACILITADOR



FORMACIÓN ACADÉMICA

- LICENCIADO EN FILOLOGÍA. Universidad Complutense de Madrid. 2003.
- Master en MBWA. AMC Corporate University. 2006.
- PEDAGOGÍA. UNED. 2010.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- HUMAN PROFIT CONSULTING. 2013-Actualidad. *Country Manager Colombia.*
- DOCQPERS. 2011-2013. *Director de Formación y Desarrollo.*
- FUNDACIÓN FEDERICO FLIEDNER. 2007-2011. *Director General de Administración.*
- CINESA. 2006-2007. *Director de Gestión del Cambio.*
- AMC THEATRES. 2003-2006. *Director Nacional de Operaciones y GH.*
- BANCOTEL. 2001-2003. *Coordinador Nacional de Ventas.*

Es especialista en comunicación de crisis, negociación y manejo de comunidades. En la actualidad apoya con un equipo de HPC en la preparación de negociaciones laborales a grandes empresas de distintos sectores en Colombia, mediante un acompañamiento que va la construcción de la estrategia y hasta la preparación de cada reunión.



ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos
- Programa
- Metodología
- Facilitador
- Detalles**
- Inscripción



DETALLES

- El número máximo de asistentes será de **14 personas**.
- El curso se realizará el día 22 de octubre de 2014.
- La **duración** de la acción de formación en el formato del programa que aquí se presenta es de **8 horas**.
- El horario del curso será de **8am a 5pm**. Se ruega puntualidad.
- La acreditación para el curso **incluye almuerzo y refrigerios**.
- Se confirmará el hotel y salón una semana antes de la fecha. Todos nuestros hoteles aliados están situados entre Chicó y Santa Bárbara.



ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos
- Programa
- Metodología
- Facilitador
- Detalles
- Inscripción**



CONDICIONES DE COMPRA

- El número total de plazas es de 14.
- Coste por alumno: **850.000 COP más IVA** (total con IVA 986.000 COP)
- La duración del curso será de 8 horas.
- Las inscripciones de **particulares** se realizarán antes del día 20 de octubre en el BBVA, mediante transferencia a la cuenta corriente nº 135 026060, cuyo titular es Human Profit Consulting S.A.S., con NIT 900.507.370. Y remitir el resguardo de pago al correo humanprofit@humanprofit.com hasta esa misma fecha.
- En el caso de **empresas** la forma de pago será a 30 días fecha factura, o bien la acordada previamente para clientes habituales, que se emitirá en el momento de confirmar la matrícula.
- En el caso de **inscripción de varios alumnos** de la misma empresa, se realizará un **descuento del 10%** si son dos, **y del 20%** si son cuatro o más.
- Los **entregables** del curso son: libro electrónico con los contenidos y diploma de aprovechamiento.

7 de octubre de 2014



EXPERIENCIA

Human Profit Consulting S.A.S. es la empresa colombiana que opera desde 2012 en la región con la metodología desarrollada por Human Profit en España en el año 2002. Desde entonces hemos venido desarrollando trabajos de consultoría en comunicación y desarrollo para grandes empresas de Colombia. Siempre orientados al resultado real y estratégico.

Entre nuestros clientes están:



BBVA



gasNatural



CENTELSA
CABLES DE ENERGIA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A.



citibank[®]



SOENERGY
INTERNATIONAL



FW
FOSTER WHEELER



terpel[®]



COLPATRIA
MULTIBANCA



Santafé[®]



GO GERDAU
aceros
diaco



Nestlé



Liberty
Seguros



Gracias...
por hablar
con nosotros.

HUMAN PROFIT CONSULTING

Negociación Laboral ® Human Profit Consulting

CARRERA 9A #99-07 Of.901 Torre la Equidad - Bogotá – Tel. +571 3242448 / 3166182420 www.humanprofit.com