

Jornada para Directivos Empresariales

10

## DESARROLLAR HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Murcia, viernes 14 de noviembre 2008



Foro Empresarial  
de la Región de Murcia

# PRESENTACIÓN

Cada día se nos presentan múltiples situaciones y oportunidades de negociación, pero es necesario ser consciente de ellas y saber aprovecharlas. Es preciso practicar e integrar una serie de habilidades y técnicas de negociación para ser eficaces y eficientes en la gestión de nuestras relaciones, de cara al logro de los mejores resultados en ellas.

La negociación está presente no solo en situaciones formales, sino también en situaciones informales en las que personas y grupos interactúan con intención de alcanzar sus objetivos. Debemos ser expertos en gestionar procesos de relaciones humanas. El secreto reside en la confianza. Si sabemos confiar y crear un clima de confianza, podemos dirigir esos procesos.

La negociación es una situación y una vivencia continua en la vida de personas y de empresas. El resultado de esas situaciones y de esas vivencias depende, en cada caso y en gran manera, de las habilidades de negociación de los participantes.

Esas habilidades son continuamente utilizadas en los procesos de relación y de gestión de las personas y de las empresas, y pueden adquirirse, mejorarse y perfeccionarse.

# CONTENIDO

¿Que es, realmente, negociar?

¿De que depende el éxito de una negociación?

¿Por qué las personas hacen lo que hacen?

¿Qué importancia tienen los estilos en una negociación?

¿Cómo se configura el clima adecuado en una negociación?

¿Cómo se diseñan, deciden y usan las tácticas en una negociación?

¿Cómo se ordenan las diferentes partes de una negociación?

# PROGRAMA

## DESARROLLO DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

09,30-10,00	Presentación e Introducción
10,00-10,30	El motor de las Necesidades
10,30-11,00	El teatro de los Estilos
11,00-11,30	El milagro de los Climas
<b>11,30-12,00</b>	<b>Pausa café</b>
12,00-12,15	La importancia de las preguntas
12,15-13,00	El poder de las Tácticas
13,00-13,45	Ejercicio práctico
13,45-14,00	Repaso y recapitulación
<b>14,00-15,30</b>	<b>Almuerzo</b>
15,30-16,00	Debate
16,00-16,30	La Comunicación
16,30-17,00	La profecía de las Fases
17,00-18,15	Vídeo
<b>18,15-18,30</b>	<b>Resumen y Clausura</b>

## TOMAS CALLEJA CANELAS

Doctor Ingeniero Industrial por ETSII de Madrid  
Diplomado en Administración de Empresas MIT  
Diplomado en Alta Dirección de Empresas IESE  
Licenciado en Negociación por ENS



Ha trabajado en el Sector Energético en diversos puestos directivos

Jefe de Montajes en Saltos de Sil S.A.

Director de Ingeniería de Proyectos de Saltos del Sil S.A. y de Iberduero S.A.

Director de Organización y Sistemas de Iberduero S.A.

Director de Recursos Humanos y Servicios Generales de Iberduero S.A.

Secretario General Técnico de Iberduero S.A. y de Iberdrola S.A.

Director General de Desarrollo Corporativo de Iberdrola S.A.

Consultor en Desarrollo Directivo y Estrategias de Crecimiento.

Profesor de: ETSII de Madrid. Construcción y Arquitectura Industrial.

Universidad de Deusto. Planificación Estratégica y Negociación

Instituto de Empresa. Gestión de la Innovación.

Universidad de Navarra. Filosofía de la Acción Directiva.

Euroforum Escorial. Negociación.

ESADE. Habilidades Directivas

Universidad Francisco de Vitoria. Habilidades Directivas

Consejero de varias empresas energéticas, de comunicaciones y de sistemas.

Fuerzas Eléctricas de Navarra, Vitoriana de Electricidad

Fuerzas Eléctricas de Logroño

Ente Vasco de la Energía, Maptel

Ibesvico, AMYS, ASINEL

Iberdrola Sistemas, Iberdrola Energía

Grupo Soft

Voilà Comunicación

Busitel

Miembro del Capítulo Español del Club de Roma

Miembro del Consejo de Dirección del Club de Consejeros

Vicepresidente del Club Español de la Industria, Tecnología y Minería

Miembro del Consejo de Redacción de la revista DIRIGENTES

Miembro del Consejo de Redacción de la revista NUEVA EMPRESA

Autor de un libro, coautor de siete libros, ha publicado más de doscientos artículos y pronunciado más de cien conferencias en temas de Management, Planificación Estratégica, Modelos Sociales y Habilidades Directivas.

# DATOS DE INTERÉS

**Horario:** 09,30-18,30 horas

**Viernes, 14 de noviembre de 2008**

**Lugar.** El Casón de la Vega. Santomera (Murcia)

**DIRIGIDO A:** Directivos empresariales, Gerentes de PYMES, Directores de Recursos Humanos, Directivos de entidades bancarias, Directivos de Fundaciones y ONL.

**INSCRIPCIÓN:** Para participar en esta Jornada es necesaria la inscripción previa. El número de participantes es limitado.

Cuota de inscripción 250 euros (incluye el almuerzo y la documentación)

Excepto empresas Patrocinadoras y Colaboradoras

Solicitar información: 968 215343 y en [info@foroempresarialmurcia.org](mailto:info@foroempresarialmurcia.org)

[www.foroempresarialmurcia.org](http://www.foroempresarialmurcia.org)

**Para formalizar la inscripción**

[info@foroempresarialmurcia.org](mailto:info@foroempresarialmurcia.org)

Por FAX: 968 931685

## **ORGANIZAN**

FUNDACIÓN EDUCACIÓN Y DESARROLLO  
INSTITUTO EMPRESA Y HUMANISMO  
INSTITUTO DE FOMENTO DE LA REGIÓN DE MURCIA

## **PATROCINAN Y COLABORAN**

AQUAGEST  
ANTONIO ABELLÁN  
ARNALDOS ABOGADOS  
ELECTROMUR  
ELPOZO  
FRIPOZO  
FUNDACIÓN CAJAMURCIA  
GARRIGUES  
GINÉS HUERTAS CERVANTES  
GRANFORT  
GRUPO EUROPA  
GRUPO INFORGES  
GUIFERSOL  
GUIMEN CONSULTORES  
HISPANOGRÁFICA  
HONDA HOMÓVIL  
JIMÉNEZ GODOY  
KÖLN PROJECT  
LA COLEGIALA  
LEAL ASOCIADOS  
MARTINEZ ARCE  
NH HOTELES  
OI ESTUDIO CREATIVO  
ONO  
PROMER  
ROCLANO



**Foro Empresarial  
de la Región de Murcia**

[www.foroempresarialmurcia.org](http://www.foroempresarialmurcia.org)

FUNDACIÓN EDUCACIÓN Y DESARROLLO  
Sánchez Madrigal 8-3º E 30004 MURCIA  
[info@foroempresarialmurcia.org](mailto:info@foroempresarialmurcia.org)  
T 968215343 / F 968931685