

MENTORING PROGRAM 2018 - XII EDICIÓN

LI02 – CAN NICE GIRLS (&BOYS) Negotiate?: técnicas de negociación

Mentora: Laura Redondo Rivera

Descripción del programa

Este programa repasa las técnicas más comunes y eficaces de negociación que nos ayudarán a identificar y definir nuestros objetivos (¿qué es lo que realmente queremos/merecemos?), establecer la comunicación adecuada (cómo enfrentarse al diálogo) y finalmente conseguir nuestras metas ya sea profesionales (negociación comercial) o personales (negociación de carrera, salario...).

Objetivos a cubrir en el programa

- Reflexionar sobre cómo nos enfrentamos a la negociación. Identificar las áreas de mejora.
- Reconocer el estilo que mejor se adapta a nuestra personalidad.
- Conocer pautas de preparación
- Convertirnos en negociado@s eficaces.

Contenido de las sesiones a impartir

El programa consta de 7 sesiones, variable en función del ritmo del grupo e Incluye Juegos de rol de negociación sobre casos reales: Negociaciones empresariales, Negociaciones Diplomáticas/País

LA PREPARACIÓN ...

1- *What is your negotiation Superpower?*

Identificar, definir y matizar el objeto y objetivo de la negociación
Entender y medir los riesgos de sentarse a negociar
Cuál es mi poder de negociación?
Teoría de los juegos y “worse case scenario”

2- *The Art of Negotiation*

BATNA & WATNA: Cómo calcularlo
Creación de valor en la mesa de negociación

3- *The Science of Strategy*

Cambiando de zapatos: poniéndose en los pies del otro
Estilos de Negociación / Comunicación
Diseñar el proceso de negociación

EL PROCESO...

4- *"In Life, You Don't Get What You Deserve, You Get What You Negotiate"*
Cómo manejar el proceso de negociación

5- Science meets Art
Negociación crosscultural

6- Emotions and the art of negotiation
Negociar con Inteligencia Emocional

EL CIERRE...

7- Make lasting Deals
Evaluar el proceso
Smart contracting

Impartición de las sesiones

- La frecuencia de las sesiones será de, aproximadamente, una cada 3 semanas, a partir de las 19:00h, cualquier día excepto jueves.
- Ubicación a determinar con el grupo

BIO

Laura Redondo Rivera

Directora de Compras de Grupo Cortefiel (Cortefiel, Pedro del Hierro, Springfield, Women Secret), con más de 16 años de experiencia en negociación y contratación

Con una trayectoria profesional vinculada al sector Retail, ha ocupado diversas posiciones de Gestión global de Sourcing y Compras en compañías de ámbito multinacional (Grupo Carrefour, Starbucks) hasta incorporarse a Grupo Cortefiel (multinacional de moda con presencia en más de 82 países, 2000 puntos de venta) en el año 2007, donde además ha participado en proyectos vinculados a la expansión internacional del Grupo en países como China, México, Rusia o India.

Colabora además como Advisory Board Member en Mindset, Consultora puntera de Talento e Innovación especializada en la transformación digital de las compañías

Certificada en Negociaciones Estratégicas por la Universidad de Harvard, Boston, Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (UC3M), International MBA (UAM), Senior Management Program por el IE, Executive W50 por UCLA-Anderson Business School, California. Es además Doctorando de Estudios Feministas y de Género de la Universidad Complutense de Madrid.

Miembro de distintas asociaciones profesionales e iniciativas, como el programa de Mentores de la red de Universidades Públicas, Cherie Blair International Mentoring Foundation, FEDEPE, AED y PWN.