

MENTORING PROGRAM 2018 - XII EDICIÓN

JC02 - POTÉNCIATE A TI MISM@ - NEGOCIA EFECTIVAMENTE

Mentora: Arancha Herrero Bartolomé

Descripción del programa

La negociación es parte de nuestro día a día aunque no nos demos cuenta de ello

En casa ("no quiero llevar esa ropa al cole"), en el trabajo ("¿por qué tengo que encargarme yo del informe?", "¿qué ha pasado con mi subida de sueldo"), los fines de semana (campo o montaña).

Objetivos a cubrir en el programa

- El objetivo principal será adentrarnos en diferentes técnicas de negociación que nos permitirán conocer las herramientas necesarias para negociar efectivamente tanto en situaciones colaborativas como competitivas, potenciando el desarrollo de las habilidades innatas de cada uno de nosotros.

Contenido de las sesiones a impartir

Sesión 1: La necesidad: ¿Qué quiero?

Sesión 2: La estrategia: ¿Cómo lo consigo?

Sesión 3-4-5: La negociación

- Fases de negociación
- Tácticas de negociación

Sesión 6: El resultado: ¿Éxito o fracaso?

Impartición de las sesiones

- Las sesiones serán los miércoles de 19:00 a 21:30 cada 3 ó 4 semanas.
- Ubicación a determinar con el grupo.

BIO	Arancha Herrero Bartolomé
------------	----------------------------------

He desarrollado mi carrera profesional vinculada al área de Compras y Logística, ocupando el puesto de Head of Procurement en empresas multinacionales del sector Industria y Distribución. Experta en negociaciones internacionales y procesos de centralización y desarrollo de políticas y procedimientos de Compras.

En la actualidad Director de Compras y Logística de JBT Spain, empresa dedicada a la fabricación de vehículos para los servicios de handling de aeropuertos.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, PDD del IESE y miembro del claustro de profesores del AERCE (Asociación Española de Compradores) y de la escuela de negocios Uadin.