

## PROGRAMA DE MENTORING 2019 – XII EDICIÓN

### POTÉNCIATE A TI MISM@ - Negocia efectivamente

#### 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).

#### 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 DEL PROGRAMA

- Nuestro objetivo 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

**Sesión 1:** Necesidad. ¿Qué quiero?

**Sesión 2:** Estrategia. ¿Cómo lo consigo?

**Sesión 3:** La Negociación. Fases y tácticas de negociación.

**Sesión 4:** El resultado.

## Impartición de las sesiones

- **Modalidad presencial.**
- **Impartición:**
  - Sesión 1 – Pendiente fijar fecha de 18:30- 21:00, lugar pendiente
  - Sesión 2 – Pendiente fijar fecha, de 18:30- 21:00, lugar pendiente
  - Sesión 3 – Pendiente fijar día de 18:30- 21:00, lugar pendiente
  - Sesión 4 – Pendiente fijar día de 18:30- 21:00, lugar pendiente