

## PROGRAMA DE MENTORING 2019

### XIII EDICIÓN – SEGUNDO SEMESTRE

#### HABILIDADES DIRECTIVAS. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

#### BIO LAURA REDONDO RIVERA

Más de 18 años de experiencia en Gestión global de Sourcing y Compras en compañías de ámbito multinacional ( Grupo Carrefour, Starbucks- Grupo Vips) es desde 2007 Directora de Compras Corporativas de Grupo Cortefiel (Cortefiel, Pedro del hierro, Springfield, Women Secret ) multinacional de moda con presencia en más de 82 países, donde además ha participado en proyectos vinculados a la expansión internacional en países como China, Méxicio, India o Rusia. En Enero de 2017 se incorporó al equipo de Mindset como Advisory Board Member. Colabora como profesora con distintas Univ/Escuelas de negocios y es Directora del Master en Brand Experience & Lifestyle de la Escuela Internacional de Comunicación.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (UC3M), PON Negociaciones Estratégicas por la Universidad de Harvard, Boston.

International MBA (UAM), SMP por el IE, Executive W50 por UCLA, California y Programa Promociona ESADE.

#### DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

De forma amena iremos pasando por los hitos fundamentales en un proceso de negociación y tomando consciencia de nuestras herramientas y habilidades personales para enfrentarnos con éxito a cualquier negociación tanto comercial como de carrera profesional.

#### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Estructurar un proceso completo de negociación (comercial o personal) para poder maximizar los resultados
- Manejo de emociones en la resolución de conflictos y el arte de la persuasión
- Cómo enfrentarnos a negociaciones complejas: matices culturales, intereses de varias partes, negociar para uno mismo.

En definitiva, como transformar en cualquier situación el NO en SI

## CONTENIDO DE LAS SESIONES

### **Sesión 1: Preparación de la Negociación.**

- Cómo fijar objetivos
- Entender el contexto en el que se desarrolla la negociación
- Identificar al verdadero interlocutor
- ¿Quién está al otro lado? Intereses vs motivaciones
- Cuáles son mis activos en la negociación. Cómo identificarlos

### **Sesión 2: Estilos de Liderazgo en Negociaciones (estilos de Negociación)**

- Identificar y calcular el BATNA
- Identificar la zona de Negociación
- ¿Cuál es mi estilo de Negociación?
- Qué partido se juega: cuál es el estilo de la negociación y cómo me adapto
- Crear la historia

### **Sesión 3: El juego de la Negociación: Inteligencia emocional y Persuasión**

- Elaborar la historia y el argumento
- ¿Quién habla primero?
- Creatividad en la mesa de Negociación
- Cómo influyen las emociones: Poder de Negociación. Persuasión.
- El cierre de la negociación

### **Sesión 4: Técnicas avanzadas de Negociación y resolución de Conflictos**

- Negociaciones multiculturales
- Negociaciones a tres o más partes
- Negociaciones Salariales
- Negociación y género

## Impartición de las sesiones

- **Modalidad presencial**
- **Impartición:**
  - Sesión 1 – martes 1 Octubre 2019 de 19:00- 21:00, lugar pendiente
  - Sesión 2 – miércoles 16 Octubre 2019 de 19:00- 21:00, lugar pendiente
  - Sesión 3 – martes 5 Noviembre 2019 de 19:00- 21:00, lugar pendiente
  - Sesión 4 – miércoles 27 Noviembre 2019 de 19:00- 21:00, lugar pendiente
- **Requerimientos para l@s mentees:**
  - Dedicación entre sesiones de aproximadamente 2 – 2,5 horas.