

# AULA VIRTUAL AEDIPE CATALUNYA

## Negociación aplicada a RRHH

**4 y 5 de octubre  
de 9:00 a 13:00 h.**

Tutoría grupal  
18 de octubre



**aedipe**<sup>®</sup> | CATALUNYA

Con la colaboración de

**MRC** International  
people  
training

# Aula Virtual Aedipe Catalunya

## Negociación aplicada a RRHH

El éxito de una negociación está directamente relacionado con la preparación de una estrategia acorde a lo que se negocie.

Debemos saber cómo enfocar una negociación para conseguir el mejor resultado posible, tanto para una parte como para la otra.

Por ello, es nuestra responsabilidad, como profesionales de recursos humanos, prepararnos adecuadamente para conseguir los mejores acuerdos posibles cuando estamos negociando, ya sea en aquellas negociaciones internas que llevamos a cabo con comités de empresa, colaboradores, etc., como en las externas que realizamos con proveedores o candidatos, entre muchos otros.

Para ello, en esta formación practicaremos situaciones similares a las que nos encontramos habitualmente, con el objetivo de conocer, ampliar y consolidar las mejores prácticas en negociación.

### A quién va dirigido

- Directores y Directoras de Recursos Humanos y Talent Managers.
- Responsables de Relaciones Laborales.
- Profesionales de RRHH que mantienen relaciones con el cliente interno y que puedan verse en situaciones de negociación de acuerdos, promociones, salarios, etc.

### Objetivos

El principal objetivo del programa es capacitar a los participantes para que adquieran aptitudes y actitudes para llevar al éxito las negociaciones en las que se vean inmersos.

Pretendemos que cada participante:

- Aprenda a preparar adecuadamente las negociaciones.
- Conozca el timing y procesos de la negociación.
- Conozca su estilo como negociador/a.
- Gane seguridad y confianza cuando negocia.
- Descubra cómo trabajar, juntamente con la otra parte, para conseguir una mejor eficacia y eficiencia en la negociación.

### Metodología

Práctica interactiva siguiendo "método del caso". Habrá un caso de negociación en cada sesión, uno de RRHH (congelación salarial) y otro ajeno a RRHH (proveedor/cliente) para que los participantes salgan de su zona de confort.

Los casos se enviarán con antelación a cada participante para su preparación previa.

### Resultados esperados

Adquirir un completo conocimiento de los procesos de negociación para que cada participante disponga de una mejor preparación y capacidad de negociación.

### Documentación para el alumno

Se hará llegar por correo electrónico material previo introductorio sobre negociación y, posteriormente, los documentos utilizados durante las sesiones.

# Aula Virtual Aedipe Catalunya

## Negociación aplicada a RRHH

### Programa

#### Lunes, 4 de octubre

Las 8 buenas prácticas de la Negociación.

Por qué es importante la preparación.

Factores en la Negociación.

Fases de la Negociación.

Caso de Negociación RRHH: "Parabrising".

#### Martes, 5 de octubre

¿Qué estilos de negociación hay?

Conocerme como negociador/a.

Colaboración vs. Competitividad.

Gestión de bloqueos.

Perfiles DISC y cómo negociar con cada uno de ellos.

Negociaciones grupales.

Caso de Negociación grupal: "Comprafácil".

#### Lunes, 18 de octubre

Tutoría grupal

- Resolución de preguntas y dudas.

### Formador

#### Francesc Aroca

Director de Training de MRC International people training



Experto en Negociación, Liderazgo y en mejorar empresas y profesionales, es un profesional flexible, acostumbrado a trabajar estratégicamente orientado hacia la satisfacción del cliente, de una forma proactiva y agregando valor a las compañías.

Profesionalmente ha disfrutado de 8 años en el mundo de las Compras y más de 14 en el de la Gestión de Personas, en sectores tan diversos como los del Automóvil, Energías Renovables, Telecomunicaciones o Banca.

Es un desarrollador de talento, ayudando a empresas y profesionales de todo el mundo a mejorar sus habilidades de liderazgo, negociación, mediación, trabajo en equipo y proactividad comercial. Ejerce también como mediador de conflictos y asesor de empresas en procesos de negociación.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona, Master en Dirección de Compras por AERCE, Master en Dirección de RRHH por EADA, Postgrado en Mediación por la UdA-UPF y Advanced Management Program por IESE.

Actualmente es Director de Training de MRC International people training donde se incorporó a principios de 2016.

# Aula Virtual Aedipe Catalunya

## Negociación aplicada a RRHH

Fechas y horarios:

**Lunes, 4 de octubre de 9:00 a 13:00 h.**

**Martes, 5 de octubre de 9:00 a 13:00 h.**

Tutoría grupal:

**Lunes, 18 de octubre de 9:00 a 10:30 h.**

Formato: **online**

Horas lectivas: **7 h. + tutoría de 1,5 h.**

Grupo con plazas limitadas

Con la colaboración de



Más de 30 años contribuyendo al desarrollo de las personas que integran los equipos de trabajo de todo tipo de organizaciones, con el objetivo de optimizar al máximo sus resultados. Toda la información en

[www.mrctraining.com](http://www.mrctraining.com)



## Inscripción

Puedes reservar plaza a través del **siguiente enlace**. Una vez hecho recibirás un correo para validar los datos de facturación y gestionar el pago de los derechos de inscripción.

Plazas limitadas. La **reserva de plaza** se hará efectiva por estricto orden de recepción completa de la documentación requerida.

## Cuota de inscripción

Para formalizar la reserva de plaza es imprescindible abonar la correspondiente cuota de inscripción mediante transferencia bancaria a la cuenta titularidad de Aedipe Catalunya [ES12 0182 4618 1702 0016 3056](https://www.es1201824618170200163056)

- Asociados ..... **260 €** +21% IVA
- No Asociados ..... **360 €** +21% IVA

---

Para más información puedes visitar nuestra página web [www.aedipecatalunya.com](http://www.aedipecatalunya.com) o contactar con nosotros a través del teléfono 934 238 413 o del correo electrónico [administracio@aedipecatalunya.com](mailto:administracio@aedipecatalunya.com).