



# Saber negociar en situaciones difíciles

## Negociación metodología MIT



### ¿por qué realizar este curso?

Potenciar la agilidad, eficiencia y velocidad de los directivos dotándoles de un modelo de actuación que les facilite resolver con éxito conversaciones y negociaciones complejas, donde es necesario movilizar desde el entendimiento garantizando el impacto deseado.

Curso desarrollado por CreaTalent junto con Habitus Incorporated, con sede central en Boston, con implementación de una metodología única, centrado en el cambio de mentalidad basado en el modelo del MIT de negociación eficiente.

### ¿A quien va destinado?

Dirección General. Dirección comercial. Dirección de personas. Dirección de proyectos.

### El reto

Los profesionales en el ejercicio de sus funciones deben mantener, para lograr sus objetivos, conversaciones que se esperan sean productivas. En estas conversaciones con compañeros, miembros de su equipo y superiores, además de mantener una buena relación deben también defender sus intereses y los de la organización.

Todo ello en contextos de exigencia y tensión y en entornos cada vez más colaborativos donde muchas veces surgen roces y fricciones.

Además, en su operativa diaria, han de mantener conversaciones con profesionales sujetos a otras actividades, con los conflictos de intereses y las presiones habituales que ello conlleva.

### Objetivos

Transformar las negociaciones cruciales en productivas. "Gestionar las emociones y ampliar el marco mental para facilitar el entendimiento y la asertividad en situaciones complejas", que permite dar cobertura a un objetivo específico...

#### **Objetivos específicos:**

"Potenciar la agilidad, eficiencia, velocidad de los profesionales dotándoles de un modelo de actuación que les facilite resolver con éxito situaciones conversacionales complejas, donde es necesario movilizar desde el entendimiento garantizando el impacto comunicativo deseado".



## Metodología

Aportando pautas de actuación que faciliten la gestión emocional propia y del interlocutor, para facilitar el entendimiento y la colaboración.

Entrenando un proceso y habilidades que permita la preparación y resolución eficaz de las situaciones de interacción de su día a día profesional.

Trabajando sobre su realidad y casuística propia, a través de modelajes, rol-plays sobre casos creados ad hoc y conversaciones entre profesionales.

---

## Imparte. Jacobo Ducay Ferré



Director de Habitus Incorporated Spain, organización internacional líder en el campo de la comunicación efectiva, la negociación y la prevención y gestión de conflictos con sede en Boston. Imparte formación en Jindal Global Law University, Universidad Antonio de Nebrija, IE Law School, Pon at Harvard Law School.

Trabajamos con empresas líderes en sus respectivos sectores, con presencia internacional y transformamos a sus profesionales alrededor del mundo.

Nuestros consultores de experiencia contrastada forman o han formado parte de las mejores escuelas de Negocios y de Derecho de la Costa Este americana:

Harvard Law School

Tufts University

Yale University

Northeastern University

Boston University

The MIT

## Programa

El programa que se desarrolla en tres fases:

**Fase 1:** Marco mental. Conversación productiva: nivel hechos. Comportamientos clave.

**Fase 2:** Marco emocional: anatomía de las emociones, disparadores, Minas de Identidad

**Fase 3:** Prácticas Peer advice.