



CÓMO ABORDAR CON ÉXITO NEGOCIACIONES SIGUIENDO EL MÉTODO HARVARD

20 NOV 2019

Para Representantes de la Patronal, sindicatos y
Administración



POR QUÉ UNA SESIÓN FORMATIVA SOBRE NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Una de las premisas esenciales para la competitividad empresarial, - y de interés para empresarios, sindicatos, administración, y sociedad en su conjunto -, la constituye la paz social. Ésta proporciona el marco propicio para las inversiones empresariales, para conseguir la máxima implicación de los trabajadores, y para la mejora del empleo y el desarrollo socio-económico de la región en la que ese clima laboral favorable se establece. Por el contrario, el conflicto laboral, entendido como la falta de entendimiento y colaboración entre los diferentes agentes sociales, lastra la confianza y productividad en el entorno de la empresa y de la sociedad en su conjunto, y dificulta la mirada optimista hacia el futuro. Es pues transcendental que procuremos lograr la paz social.

Una de las claves para lograr ese anhelado entendimiento, es que **nos aproximemos a la negociación colectiva de forma colaborativa**, buscando el ganar-ganar, negociando en equipo en pos del beneficio mutuo, en lugar de afrontarla buscando nuestro único beneficio a costa de la otra parte.

DIRIGIDO A:

Representantes de la Patronal, Sindicatos y Administración Regional participantes en la Negociación Colectiva.

OBJETIVOS

El objetivo de esta formación es que los participantes aprendan y entrenen cómo Negociar de forma colaborativa siguiendo el Método Harvard. Aportará a los participantes una visión transformadora de cómo afrontar sus negociaciones de una forma mucho más constructiva y beneficiosa, y les permitirá sentirse empoderados para abordar con éxito sus próximas negociaciones.

Tras practicar las técnicas de negociación bajo un enfoque ganar-ganar (win-win), a la finalización del taller los participantes:

- Dominarán la metodología Harvard de Negociación para preparar y desarrollar a conciencia, paso a paso, y de forma sencilla, todas las fases de sus próximas negociaciones.
- Serán capaces de analizar estratégicamente cómo se están desarrollando las negociaciones, para poder dirigir el proceso de negociación en pos del beneficio mutuo.
- Conocerán las claves para generar sinergias y obtener acuerdos beneficiosos para todos.
- Sabrán identificar cuándo se ha llegado al mejor acuerdo posible.



CÓMO TRABAJAREMOS

Para poder cumplir con los ambiciosos objetivos expuestos en los apartados anteriores, el seminario será eminentemente práctico. De forma amena, al tiempo que rigurosa, práctica y experiencial, se aprenderá paso a paso cómo preparar y abordar estratégicamente nuestras Negociaciones siguiendo el modelo Harvard. Y con este fin recurriremos a dinámicas y negociaciones en formato de role play que grabaremos en vídeo para poder así analizarlas, mejorar y ser conscientes del progreso experimentado.

NOTA: las grabaciones se emplearán exclusivamente para extraer lecciones durante la formación y se eliminarán inmediatamente tras la finalización de la misma, en la misma sala formativa. En caso de no querer ser grabado, comuníquelo por email y no usaremos esta práctica durante la sesión.

PROGRAMA

- 9:00 h. *Bienvenida y tour presentación de Deutz Business School.*
D. Eugenio Serrano, CEO Deutz Spain y Dña. Carolina Grau, Directora Deutz Business School
- 9:20 h. *Presentación del curso.*
D. Eugenio Serrano.
- 9:30 h. *Ponencia de D. Federico Durán.*
"El papel de la negociación colectiva en una economía globalizada"
- 10:00 – 11:30 h. *Interiorización del Método de Negociación Colaborativa de la Escuela de Harvard.* *D. Pablo Grau*
- 11:30 h. *Pausa Café*
- 12:00 – 14:00 h. *Los 7 elementos del Método Harvard.* *D. Pablo Grau*
- 14:00 - 15:30 h. *Almuerzo en Comedor Deutz Business School*
- 15:30 – 18:00 h. *Fases de la negociación individual y en equipo.* *D. Pablo Grau*
- 18:00 h. *Conclusiones y cierre de la sesión*

PONENTES

D. Federico Durán López. Socio de Garrigues Abogados. Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Profesor de Derecho del Trabajo de las Universidades de Sevilla, Barcelona, Granada y Córdoba. Decano de la Facultad de Derecho de la Facultad de Córdoba 1980-84. Vicerrector de la Universidad de Córdoba de 1986-1990. Presidente de la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos desde 1.986 a 1.992. Miembro de varias comisiones de expertos de España y de la UE, sobre cuestiones como la reforma de la contratación laboral temporal, la formación profesional continua, etc.

D. Pablo Grau. Experto en Negociación certificado por la Universidad de Harvard, pionero a nivel mundial en Coaching de Negociación y Coaching de Equipos de Negociación, ha acompañado y asistido a Altos Directivos y Equipos de Dirección en la preparación y desarrollo de sus negociaciones más trascendentales. Es colaborador asiduo con universidades como ESIC y ESTEMA, preparador en negociación de Altos Mandos de la Policía Nacional y otros agentes como representantes políticos, bufetes de abogados, directivos, etc.

Contacto: *Carolina Grau Ferrando* | carolina.grau@deutzbusinessschool.org | 649 176 825