

## CURSO – Proceso de negociación comercial de proyectos, aplicando el método Harvard de negociación estratégica

### Huesca

**Formación Bonificable****FUNDAE**APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS**Lugar:**Escuela de Negocios. Fundación CAI  
Coso Alto nº 11, 2º planta. 22002 Huesca  
Teléfono 974 239 521. Fax 974 239 526**Duración:**

11/9/2020

**Horario:**

de 8.30 a 14.30 h (6 horas lectivas)

**Importe:**

105 €

**Importe desempleados:**

32 €

**Plazo de inscripción:  
(Hasta las 15 h.)**

8/9/2020

### Presentación

El curso desarrolla los conceptos clave de la negociación comercial, y los principios desarrollados en el Proyecto Harvard de Negociación Estratégica, para que cada asistente pueda aplicarlos en las negociaciones comerciales con sus clientes, en el marco de los proyectos concretos de su empresa.

### Objetivos

Transmitir los conocimientos necesarios para conseguir desarrollar negocios con nuestros clientes, buscando una negociación cooperativa, evitando dejarles insatisfechos, agotados, o alienados, y con frecuencia, las tres cosas.

### Metodología

Eminentemente práctica, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave a los proyectos comerciales concretos de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los participantes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a la tipología de la empresa.
- «Fichas prácticas» de desarrollo de negocios.
- Entrega de documentación completa del programa del curso.

## Dirigido a

- Técnicos comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Miembros del Departamento Comercial.
- Personal del Back office comercial.
- Profesionales de cualquier área funcional, que deben colaborar en el desarrollo de los negocios de la empresa.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa

## Profesorado

**D. Jesús Irigoyen Pérez.** Formador en habilidades comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional. Consultor y formador in-company. Ldo. en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive Dispone de una consolidada experiencia en el desarrollo de negocios, como Regional Manager Business Development en la multinacional alemana Schnellecke y Director Comercial para la península ibérica de la multinacional francesa Giraud.

## Programa

- Los 2 vectores de la negociación estratégica.
- Estrategias de negociación.
- Los 4 principios del Proyecto Harvard de negociación y su aplicación.
- Planificación estratégica de la negociación.
- MAPAN – BATNA.
- Desarrollo de la negociación.
- Consolidación y acuerdo final.
- Práctica de negociación.

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 8 de septiembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Las inscripciones podrán hacerse a través del [boletín de inscripción on-line](#) en nuestra web.

Teléfono de información 974 23 95 21.

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza): 32 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 105 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Escuela de Negocios. Fundación CAI, no conducen a la obtención de título académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.