

## **L11 \_ What is your negotiation Superpower?** **Técnicas de Negociación**



**Mentora: Laura Redondo**

Saber negociar es contar con una herramienta de poder para consensuar soluciones en escenarios conflictivos

En este programa repasamos las técnicas más comunes y eficaces de negociación. Nos ayudará a identificar y definir nuestros objetivos (qué es lo que realmente queremos/merecemos?), establecer la comunicación adecuada (¿cómo enfrentarse al diálogo?) y consensuar y conseguir nuestras metas ya sean profesionales (negociación comercial) o personales (negociación de carrera, salario...)

Este será nuestro recorrido:

### LA PREPARACIÓN...

#### **1- What is your negotiation Superpower?**

Identificar, definir y matizar el objeto y objetivo de la negociación

Entender y medir los riesgos de sentarse a negociar

Cuál es mi poder de negociación?

Teoría de los juegos y “worse case scenario”

#### **2- The Art of Negotiation**

BATNA & WATNA: Cómo calcularlo

Creación de valor en la mesa de negociación

#### **3- The Science of Strategy**

*Ponte en los pies del otro*

*Estilos de Negociación / Comunicación. Cuál es mi perfil negociador?*

*Diseñar el proceso de negociación*

---

### EL PROCESO...

**4- “In Life, You Don't Get What You Deserve, You Get What You Negotiate”**

Cómo manejar el proceso de negociación

**5- Science meets Art**

Negociación crosscultural

**6- Emotions and the art of negotiation**

Negociar con Inteligencia Emocional

### EL CIERRE...

**7- Make lasting Deals**

Evaluar el proceso

Smart contracting

**8- You are not alone...**

Otros lo hicieron antes! Estilos y procesos de negociación de políticos y empresarios a observación.

### **Logística**

Se realizaría en Español, día y lugar a consensuar y siempre por las tardes.

Hombres y mujeres son bienvenidos!

La duración aproximada será de 6-7 sesiones, por lo que finalizaríamos en Septiembre aprox. Dependerá del ritmo del grupo

**Mentora: Laura Redondo**

**Bio:**

Directora de Compras de Grupo Cortefiel (Cortefiel, Pedro del hierro, Springfield, Women Secret), con más de 16 años de experiencia en negociación y contratación.

Con una trayectoria profesional vinculada al sector Retail, ha ocupado diversas posiciones de Gestión global de Sourcing y Compras en compañías de ámbito multinacional ( Grupo Carrefour, Starbucks) hasta incorporarse a Grupo Cortefiel (multinacional de moda con presencia en más de 82 países, 2000 puntos de venta) en el año 2007, donde además ha participado en proyectos vinculados a la expansión internacional del Grupo.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (UC3M), International MBA (UAM), SMP por el IE, Executive W50 por UCLA-Anderson Business School ,California y está certificada en Negociaciones Estratégicas por la Universidad de Harvard, Boston

Es miembro de distintas asociaciones profesionales e iniciativas, como el programa de Mentores de la red de Universidades Públicas, Cherie Blair International Mentoring Foundation, FEDEPE, AED y PWN.

<https://es.linkedin.com/in/redondolaura>