

## **BRAIN & BREAKFAST** **A NEGOCIACIÓN: ¿CÓMO INFLUIR MEDIANTE A** **ESCOITA?**

### **¿Qué son os almozos formativos?**

Un **espazo de encontro** acompañado dun relatorio que che vai permitir intercambiar información e no que seguro farás moitos contactos profesionais.

### **¿Qué vas atopar?**

Empresarios/as e emprendedores/as de igual ou distinto sector ao teu cos que poderás intercambiar experiencias nun ambiente de distensión e debate.



### **Pretendemos que reflexiones sobre o seguinte...**

En moitas ocasións escoitamos de alguén que é un gran negociador, pero, este calificativo pode ter varias acepcións. Paradóxicamente, se a esa persoa se lle recoñece como vencedor nas súas negociacións e defensor despiadado dos seus intereses, isto non é sinónimo de éxito a longo prazo.

O máis habitual será que os seus "rivals" non desexen un acordo que chegue máis alá do imprescindible, perdendo todas as posibilidades para o beneficio común, que existen detrás das dúas posicións enfrentadas.

## ...e saber en que consiste a negociación...

A arte da negociación (que se denomina "win-win") consiste en profundizar nas incontables posibilidades que existen na unión dos universos distintos e complementarios de ambas partes. Por outro lado, esta forma de negociar non atrae ás persoas a negociar con él, o cal representa un perigoso virus que contamina o principal activo dun negociador: o seu *network*.

## Para darlle solución ao dilema obxecto do almorzo:

¿Cal é a principal competencia dun negociador eficaz a curto e longo prazo?



A forma máis segura de acadar os verdadeiros intereses propios e da outra parte é mediante a **información**, a **auto-reflexión** e a **observación** e a **escoita do outro** (o que chamaremos *escoita 100%*). A información constitúe o principal poder na negociación e, unha parte fundamental, é a que obtemos na propia conversa coa outra parte. Pero para elo debemos practicar un tipo de escoita máis profunda a que habitualmente empregamos, utilizando todos os nosos recursos de estratexia e/ou emocionais.

## E atopar a resposta axeitada das seguintes preguntas

- ¿Pódese influir nas persoas escoitando? A escoita 100%.
- ¿Cómo podemos manexar a estratexia e a emoción na obtención e o manexo da información? Técnicas R.I.P. e Frío/Calor.

## Para procurar...

---

- Os conceptos necesarios para iniciarnos neste tipo de escoita.
- Exercicios en común para entrenala.
- Propostas para o seu desenvolvemento posterior.



## Horario, data e lugar de celebración:

---

ABRIL-2010						
L	M	Me	X	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

### HORARIO

**De 09:30 a 11:15 horas**  
Café de intercambio: De 11:15 a 11:45  
horas

**Aula de Formación**  
Edificio EMPRENDIA,  
Campus Sur Universitario  
15782, Santiago de Compostela

## Destinatarios:

---

Emprendedores, xente de empresa, membros da comunidade universitaria e público en xeral interesado nesta temática.

## Relator:

---

**DANIEL ÁLVAREZ LAMAS**

Licenciado en Economía. **Especialización directiva en IESE**, Instituto de empresa e Otto Walter. **Practitioner de PNL** e Trainers Training polo Instituto Internacional de PNL. **Programa de PNL** con R. Dilts e S. Gilligan. Coach Internacional ICC.

Cambiou a súa carreira como directivo no BBVA pola práctica profesional do coaching, habendo desempeñado postos de director de oficina principal e de director provincial.

É **membro de QCoach**. Consultor de entrenamento directivo e organización empresarial. **Coach de directivos e políticos**.

Ponente entre outros da Xornada Internacional de Coaching 2009 (Santiago), Congreso Nacional de Xóvenes Empresarios 2008 e Congreso Internacional de Coaching de ICC 2009 (Lisboa).

## Prezo:

---

As empresas (e proxectos empresariais) vinculadas a **UNINOVA**, **UNIRISCO** e **EMPRESA CONCEPTO** poderán beneficiarse da participación neste almorzo de traballo de forma **gratuita**. \*

**20 €**: persoas sen vinculación co programa Uniemprende.

---

\* As empresas e/ou proxectos empresariais vinculados a UNINOVA, UNIRISCO e EMPRESA CONCEPTO únicamente deberán ter en conta á hora de realizar a matrícula no almorzo de traballo o punto nº 1 do seguinte apartado.

## Matrícula:

---

### PRAZO DE INSCRICIÓN:

**Do 31 de marzo ao 23 de abril de 2010**

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

1.- Cumprimentar a "ficha de inscrición" e remitila á seguinte dirección de correo electrónico: [enu@usc.es](mailto:enu@usc.es)

2.- Cando se confirme a inscrición (será vía mail ou vía telefónica), **non antes**, ingresar no prazo de dous días seguintes, a cantidade a pagar no número de conta abaixo indicado.

3.- Inmediatamente formalizado o ingreso deberase **enviar** por fax ao número 881 97 01 32, unha **copia do xustificante da transferencia bancaria** realizada, dirixida a ESCOLA DE NEGOCIOS UNIOEMPRENDE. Tamén se admite o envío da citada copia escaneada ao seguinte correo electrónico [enu@usc.es](mailto:enu@usc.es), ou a entrega en man na dirección abaixo indicada (Contacto Ana Torreiro Taboada).

4.- Recibidos a ficha de inscrición e o xustificante, confirmarase mediante correo electrónico ou vía telefónica a súa matriculación no almorzo de traballo.

## Información:

---

Nº DE CONTA	CONCEPTO
2091 0387 40 3110000209  Caixa Galicia Pavillón Estudiantil. Campus Sur. Santiago de Compostela	ALMORZO DE TRABALLO

☎ 981 56 31 00, ext. 15563

@ enu@usc.es

Edificio Emprendia, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela

