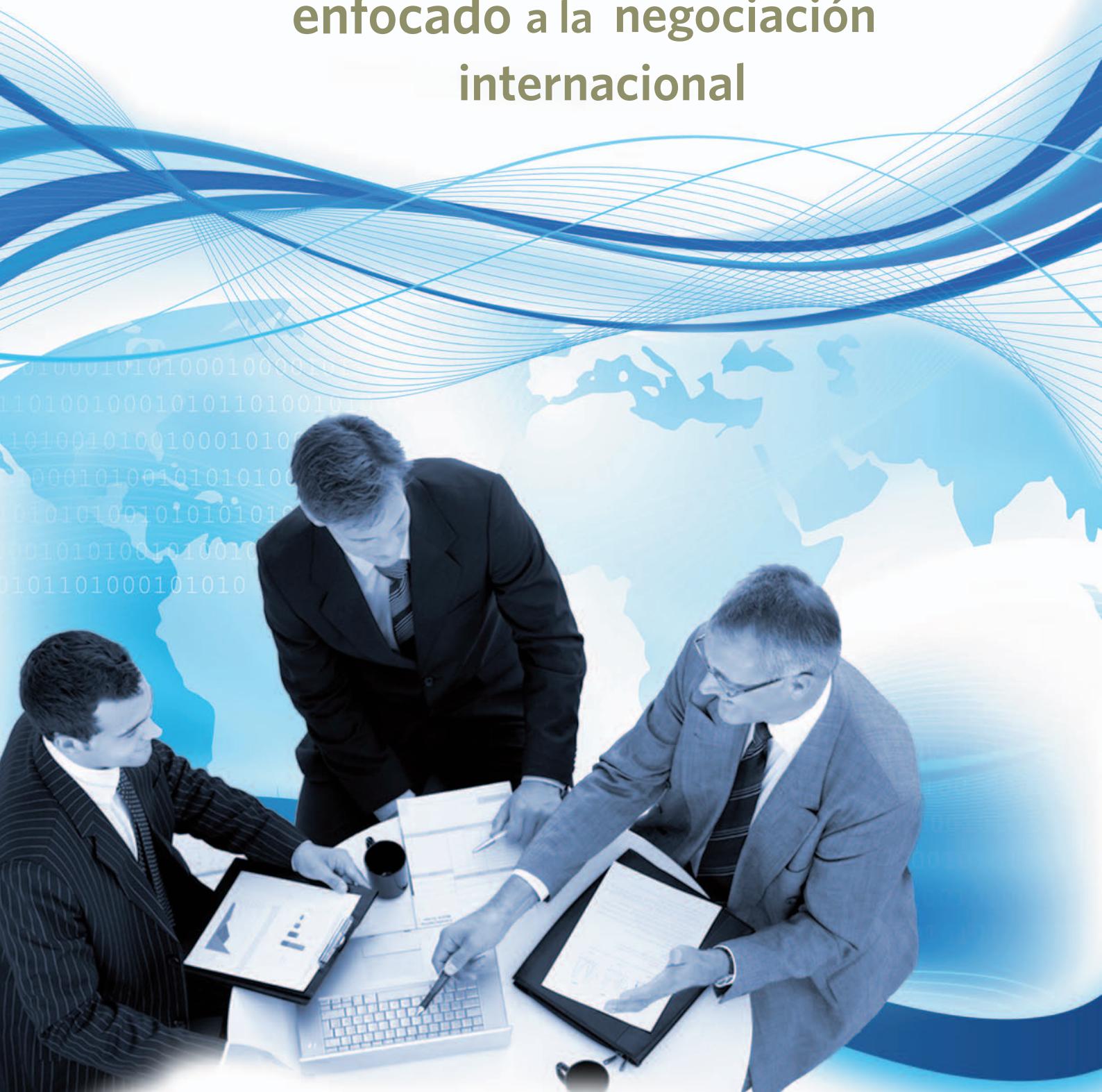


# Programa FIAB de Formación en Competencias Sociales enfocado a la negociación internacional



# Programa FIAB de Formación en Competencias Sociales enfocado a la negociación internacional

Desde el año 2009, FIAB viene organizado con gran éxito el Programa de Formación Comercial Internacional. Desde su lanzamiento, han participado más de 90 profesionales de la exportación integrados en compañías del sector que están siendo las protagonistas e impulsoras de la tan necesaria internacionalización de las empresas.

FIAB, en su ánimo de seguir facilitando a las empresas una solución a las necesidades de formación del departamento comercial internacional, ha desarrollado un ambicioso programa, complementario del anterior, con foco en el desarrollo de las Competencias Sociales.

El principal objetivo que se persigue con este nuevo programa es completar las Competencias Técnicas ya trabajadas en el Programa anterior con el desarrollo de las Competencias Sociales o habilidades relacionales. El programa está dirigido a empresarios, directores generales involucrados en las ventas internacionales, directores internacionales, jefes y comerciales de exportación.

Las Competencias Sociales se han mostrado imprescindibles para ganarse la confianza de los clientes. Confianza que es la base sobre la que se asienta el éxito en los negocios.



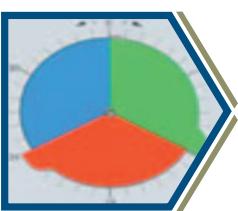
Para el desarrollo del programa, FIAB ha contado con la colaboración de Grupo QNR, Consultoría y Desarrollo de Personas y Quattro C Analysis Consulting, licenciatarias en exclusiva para el mercado español de herramientas y soluciones como Structogram, Triogram y Positive Negotiation propiedad de las consultoras IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG (Suiza) y Situation Management System (EE.UU.) líderes mundiales en el desarrollo de las competencias sociales.

## Estructura del Programa

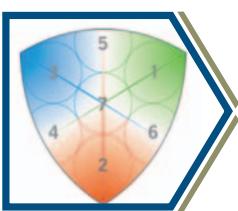
El programa está estructurado en dos módulos complementarios de dos días de duración cada uno. El participante comienza aprendiendo a conocerse a uno mismo; continúa aprendiendo a conocer a los demás y finaliza aplicando todo lo anterior a una situación clave en las ventas internacionales como es la negociación.



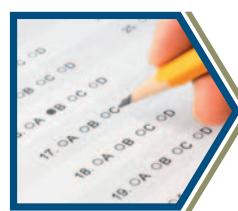
Trabajo Previo



Conocimiento de uno mismo



Conocimiento de los otros



Trabajo previo



Negociación positiva

## Trabajo Previo

Para optimizar y aprovechar al máximo la participación en la formación, cada uno de los módulos tendrá un trabajo previo que los participantes deberán llevar terminado la primera jornada del módulo.

El trabajo previo con todo lo necesario para ser completado se enviará a los participantes 2 semanas antes del comienzo del módulo con el objetivo de darles tiempo suficiente para completarlo.

## Contenidos del Programa

El programa completo se compone de dos módulos complementarios entre sí y distribuidos, cada uno de ellos, en dos jornadas:

### ■ **Modulo 1.- Sistema de Entrenamiento Structogram© y Triogram©: Conocimiento de uno mismo y de los demás para maximizar los resultados**

#### **1. Introducción al programa.**

- Competencia Técnica vs Competencia Social.
- La Inteligencia Emocional
- Base científica

#### **2. Pasos para el conocimiento de uno mismo:**

- Elaborando su propio Structogram.
- Interpretando su Structogram.
- Matriz del Structogram

#### **3. Reconociendo Prejuicios**

- Los Prejuicios personales

#### **4. Reconociendo bioestructuras**

- El Triogram
- Mi Triogram personal

#### **5. Reconociendo a los demás:**

- Primer Contacto; Conversación; Los Sentimientos; Impresión General; Debilidades

#### **6. Analizando y entendiendo las Relaciones con otras personas**

#### **7. Analizando y entendiendo Equipos de Trabajo:**

- Estructuras, Oportunidades y Riesgos.

#### **8. Cuestiones Culturales: Diferencia y cómo gestionarlas.**

### ■ **Módulo 2.- Negociación Positiva para poder alcanzar acuerdos de calidad, satisfactorios para ambas partes, a largo plazo y acordes a una estrategia de win-win.**

#### **1. Introducción, Objetivos y Concepto de Negociación Positiva**

#### **2. Estilos de Negociación**

- Grabación en video ejercicio de negociación
- Concepto negociación de calidad
- Revisión video y análisis de los estilos utilizados y de la Calidad del acuerdo alcanzado

#### **3. Revisión del Trabajo Previo**

#### **4. El Proceso de la Negociación**

- Etapas de la Negociación: Tareas críticas y Estilos de cada etapa.
- Ejercicio de práctica

#### **5. Análisis de Necesidades y Divisas**

- Presentación del concepto
- Ejercicio de práctica

#### **6. Análisis Táctico**

- Presentación Guías de Planificación 1 y 2
- Presentación conceptos MAAN, Poder y Estrategia.
- Análisis Táctico
- Ejercicio de práctica final

## Metodología

Los cursos se imparten de manera totalmente práctica y participativa. Se realizan ejercicios y casos prácticos, y a cada participante se le entrega el material y documentación necesaria para el seguimiento de cada curso. Las clases tendrán un formato de seminario participativo en el que los alumnos deberán intervenir, dar sus opiniones y compartir sus aprendizajes en relación al tema expuesto. Para asegurar una dinámica formativa adecuada, se ha definido un máximo de 15 participantes.

Recursos pedagógicos utilizados:

- Plenarios y debates.
- Diario de Aprendizaje
- Ejercicios.
- Casos
- Grabaciones vídeo.

## Los Docentes

**Juan Ramiro Echanove:** Socio de Grupo QNR, Consultoría y Desarrollo de Personas y del Centro Structogram España. Licenciado en Derecho por la Universidad Pontifica Comillas (ICADE). Formador certificado por Situación Management Systems, Inc. y por el Centro Structogram Suiza. Ha trabajado como consultor de formación para varias de las más importantes empresas como Cepsa, Deloitte, Microsoft, Pascual, Mondelez, Caixabank ..., impartiendo formación en las áreas de habilidades sociales, liderazgo, comunicación, ventas, atención al cliente, ...

**Alfredo Martín:** Licenciado en Derecho, Experto en Comercio Exterior y Máster en Distribución Comercial por la Universidad de Sevilla. En la actualidad completa el Doctorado en Derecho Internacional en la Universidad Pablo Olavide de Sevilla. Inicia su experiencia profesional en la banca privada (Banco del Comercio) comenzando su andadura en Comercio Exterior en la Oficina Comercial de España en Dusseldorf en 1992 siendo en la actualidad Director Comercial del Grupo AGRO SEVILLA donde lleva desde 1998 y tras haber sido Director de Exportación de ACYCO S.A.L (1995-1998). Con una dilatada experiencia en el desarrollo de negocios internacionales en el sector agroalimentario, tanto en el sector retail como en food-service (HORECA), ha trabajado prácticamente en todas las áreas geográficas estando centrado en los últimos 10 años principalmente en el Sudeste Asiático, centro Europa y Canadá.

**Alejandro Gutiérrez:** Socio de QuattroC Analysis Consulting. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de San Pablo CEU. Su carrera profesional se inició en ACNielsen. Posteriormente fue gerente en Overlap Consultores, y más tarde Director de Consultoría y miembro del comité de dirección de IRI España. Formador certificado por Situation Management Systems, Inc. y por el Centro Structogram España. Tiene una gran experiencia en definición e implantación de estrategias comerciales, y formación de equipos comerciales y ha impartido formación en habilidades de planificación, directivas, comunicación y ventas para varias de las más importantes empresas españolas.

## Condiciones de Inscripción y precios. Calendario del Programa

|  | Duración                          | Precio sin IVA | Días                    |
|--|-----------------------------------|----------------|-------------------------|
| Inscripción al programa completo (los 2 módulos) | 4 jornadas total 32 horas         | 1960 €         |                         |
| 1 Sistema de Entrenamiento Structogram           | 2 jornadas de ocho horas cada una | 980 €          | 22 y 23 septiembre 2014 |
| 2 Negociación Positiva                           | 2 jornadas de ocho horas cada una | 980 €          | 6 y 7 octubre 2014      |

- Las empresas pueden inscribirse al programa completo, o a cada módulo de manera independiente.
- Las inscripciones se atenderán por riguroso orden de llegada.
- Las inscripciones antes del 30 de Junio de 2014 tendrá un descuento del 10%
- Los alumnos que hayan participado en cualquiera de las ediciones del Programa de Formación Comercial Internacional tendrán además un descuento del 10%.
- El precio incluye todos los materiales: Cuestionarios, Documentación, Libros de soporte, Disco Structogram, Triogram imantado, Herramientas de análisis y perfiles de Estilos de Negociación. También incluye el café de las pausas y los almuerzos.
- Los gastos de desplazamiento y alojamiento de los participantes serán por cuenta de cada empresa.

**Nota Informativa:** Curso de formación profesional **subvencionado por la Fundación Tripartita** y el Fondo Social Europeo y financiados a través de bonificaciones en los seguros sociales de la empresa. Es responsabilidad de cada empresa la tramitación por su cuenta de la solicitud de tales ayudas ante la Fundación Tripartita. Para las empresas que lo deseen, FIAB pone a su disposición un servicio especializado para realizar este trámite.

## Lugar de impartición del programa y horarios

Los cursos tendrán lugar en la sede de FIAB en la calle Velázquez 64, 3<sup>a</sup> planta, Madrid, a tan sólo 20 minutos del aeropuerto de Barajas y a 10 minutos de la estación de Atocha. El horario de cada jornada será de las 9'30h a las 14h y de las 15'30h a las 19h.

PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE EL PROGRAMA FIAB DE FORMACIÓN EN COMPETENCIAS SOCIALES ENFOCADO A LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PUEDE CONTACTAR CON:

**Departamento de Internacionalización de FIAB**  
Cristina Vallejo, c.vallejo@fiab.es  
Telf.: 91 411 72 94 (Ext. 88)