

ESCUELA DE CAPACITACION ASEGURADORA

ESTRATEGIA Y NEGOCIACION

INTRODUCCION

El conflicto Agonal es inherente a la condición humana.- Esta presente en todos las actividades del hombre, particularmente en las relaciones interpersonales e inter empresariales.-

En un mundo en permanente y acelerado proceso de cambio, en donde las soluciones del pasado no necesariamente son efectivas en el presente, con altísimos niveles de incertidumbre en el proceso de toma de decisiones, la estrategia - como ciencia administradora del conflicto - aporta elementos y herramientas tendientes a optimizar la negociación, factor clave e indispensable en la resolución del conflicto Agonal.

Desde Sum Su hasta Baufre la doctrina de los principales estrategias del mundo ofrecen un portafolio y un bagaje de elementos indispensables para los hombres de negocios de hoy, independientemente de los niveles de decisión y ejecución en los que se desempeñan.

Para analizar estos aspectos la Escuela de Capacitación Aseguradora de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros , ha elaborado el programa cuyas características se describen a continuación:

OBJETIVOS:

Brindar un concepto introductorio al pensamiento estratégico y a la negociación, como herramienta de resolución de conflictos.

A QUIENES ESTA DIRIGIDO:

A todos aquellos que deseen perfeccionarse con las más modernas herramientas de la estrategia y la negociación, especialmente orientado a distintos niveles de Gerentes, Supervisores y Personal con variados niveles de contacto con clientes.

CONDUCTORES:

Ricardo M. Clément

Licenciado en Administración

Máster en Comercialización (Universidad de Barcelona)

Post Grado en Estrategia (Escuela Superior de Guerra)

Antonio Abad Sánchez

Licenciado en Administración

Máster en Comercialización de Servicios – Universidad de Berkeley EEUU (1997)

DIRECCION ACADEMICA

Dr. Pedro Zournadjian.

LUGAR DE REALIZACION

Asociación Argentina de Compañías de Seguros – 25 de Mayo 565 - 2° piso
C1002ABK – Capital Federal

FECHA DE REALIZACION

Lunes 7 y martes 8 de junio de 2010 de 9 a 12 Hs.

ARANCEL

\$ 450.- + IVA

Miembros de Compañías Afiliadas a A.A.C.S.

\$ 420.- + IVA

Se entregará material y certificado de asistencia

PARA GARANTIZAR LA ADMISIÓN EL PAGO DEBERÁ REALIZARSE ANTES DEL EVENTO

INSCRIPCIONES

De 10 a 17 Hs. en la AACCS, 25 de mayo 565 – 2° piso C1002ABK – Capital Federal.-

Fax: 4312-6300.-

escuela@aacs.org.ar

TEMARIO

ESTRATEGIA: Introducción. Definición. Origen y evolución. Niveles de decisión.

PROCESO DE DECISION ESTRATEGICA: La Estrategia como Sistema de Decisión. Incertidumbre. Inteligencia estratégica. Apreciación y Situación. Cultura.

ELEMENTOS DE LA ESTRATEGIA: Objetos. Valor. Intereses. Actores. Decisiones Interdependientes. Racionalidad. Personalidad. Aversión al riesgo. Caracterización de un actor. Organización y liderazgo.

EL CONFLICTO: Relaciones de Poder. Relaciones de Fuerza. Escenario. Espacios. Reglas de Juego. Objetivos y Capacidades.

POLITICAS Y MANIOBRA ESTRATEGICA: Definición. Opciones. Nivel de Conflicto. Riesgo de Escalada. Mensajes. Recursos, espacios y tiempos. Maniobra. Sorpresa, secreto y engaño. El azar. Iniciativa. Enfrentamiento.

NEGOCIACION: definición y elementos: información, tiempo y poder.

CASI TODO ES NEGOCIABLE.

EL PODER: Competitividad, legitimidad, riesgo, compromiso, pericia, conocimiento, inversión, relación premio/castigo, identidad, moralidad, precedente, persistencia, persuasión y actitud.

LOS ESTILOS DE NEGOCIACION MAS COMUNES: halcones y palomas. Ganar/perder. Perder/Ganar. Ganar/Ganar. La MAAN.

SOLICITUD DE INSCRIPCION: Estrategia y Negociación

Apellido y Nombre:

Empresa:

CUIT:

Teléfono (s):

E-mail:

Dirección:

Localidad: