

NEGOCIACIONES EFECTIVAS
APLICADAS AL O&G**Fecha y Horario:**

12 al 13 de Junio de 9 a 12:30 y de 14 a 17:30

Lugar:

Sede Central del IAPG - Maipú 639, Ciudad de Buenos Aires

Aranceles:

Socios IAPG: \$ 670.000 - No Socios: \$ 804.000 Valores expresados en pesos argentinos. Estos montos pueden sufrir modificaciones.

Introducción:

Los conflictos son esperables en las organizaciones, estos ocurren por la divergencia de los intereses de los grupos o personas involucrados. En entornos cada vez más complejos, el conocimiento y fundamentalmente la aplicación de Técnicas de Negociación Efectiva, nos permitirá llegar a los mejores acuerdos posibles que beneficien a la compañía, al proyecto y a nuestro desarrollo profesional.

Objetivos:

- Comprender qué es una Negociación Efectiva y sus beneficios
- Conocer el qué es el método Harvard y sus aplicaciones
- Desarrollar el conocimiento, en base a ejercicios prácticos, que permitirán lograr Negociaciones Exitosas.

A quién esta dirigido:

A personas involucradas en proyectos, compras y contratos, relaciones gubernamentales, relaciones con la comunidad, departamentos comerciales entre otros que estén en situaciones de conflicto interno y externo como forma de trabajo habitual.

Algunos ejemplos:

- Negociación de contratos (desde los más pequeños hasta los millonarios)
- Negociaciones de fechas de entrega de un proyecto, producto o servicio
- Cambios de alcances
- Asignaciones de recursos (humanos o materiales)
- Preparación y aprobación de presupuestos
- Relaciones con comunidades u entes gubernamentales
- Conflictos con pares o jefes

Programa:

- ¿Qué es negociar?
- Características del negociador
- Estilos de negociación
- Desarrollo de una negociación
- Intercambios, contrapropuestas y concesiones
- Cierre del acuerdo
- Casos prácticos

Instructores**Martín Ponce**

Ingeniero en Electrónica del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (I.T.B.A), con un postgrado PDD del IAE y diplomatura CDL del ITBA. Cuenta con casi 25 años de experiencia en la industria de Oil & Gas, trabajó en Hanover, Exterran y Enerflex. Inició su actividad profesional en la industria de las telecomunicaciones y trabajó muchos años en Alcatel dónde, entre otros, estuvo a cargo del Proyecto MOI de Telecom, que supo ser el backbone de FO/SDH más grande en el mundo. Actualmente se desempeña como Asesor Independiente en Desarrollo de negocios y Negociaciones efectivas para empresas del rubro O&G.

Nicolás Polverini

Ingeniero Químico del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (I.T.B.A), Certificado como PMP desde septiembre 2005. Participó como PM en varios proyectos internacionales y nacionales. Su experiencia como PM comprende más de 20 años participando y liderando proyectos en la industria de Oil & Gas y Minera, para empresas como operadoras como contratistas. Nicolás también es instructor en los cursos de Introducción al Project Management y Gestión de Proyectos Complejos que se dictan en el IAPG.

[Inscripción on line](#)[Descargar Formulario De Inscripción](#)[Calendario de Cursos](#)

para más Información solicitarla a cursos@iapg.org.ar