

SEMINARIO NEGOCIACIÓN

PONENCIA: NEGOCIACIÓN EN UN MARCO TRANSFRONTERIZO

OBJETIVOS

Conocer los principios básicos de la negociación, los interrogantes y dilemas de la negociación.

CONTENIDOS

- La negociación en una economía global.
- El proceso de negociación: toma de contacto, desarrollo y conclusión.
- Estilos de negociación.

PONENTE

Juan Carlos Vez Vázquez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela y Executive MBA por la Escuela de Negocios Caixanova. Ha sido Jefe de Ventas División Food Service de Pescanova Alimentación, S.A.; Director Comercial del Grupo Pescapuerta; Director Comercial y Marketing de Rodman Polyships, S.A.U. y Adjunto a la Dirección General de Conservas Antonio Alonso, S.A. En la actualidad es -.

PONENCIA: DIRIGIR EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

OBJETIVOS

Comprender las bases del management de personas y equipos.
Proporcionar los elementos para una gestión eficaz de la fuerza de venta.
Conocer modelos de potenciación de las habilidades individuales y de canalización de las sinergias para la consecución de un equipo más efectivo.

CONTENIDOS

- Dirección comercial.
- Claves para generar un equipo de ventas excelente.
- Motivación de la fuerza de venta.
- Coaching: desarrollo de competencias y mejora de resultados.
- Dirección por objetivos.

PONENTE

Aquilino Lousa Reventós

Licenciado en Psicología por la Universidad Pontificia de Comillas, es Máster en Psicología Clínica por el centro de Investigación y Análisis de la Conducta (IAMCO) y Máster en RRHH por ICADE. Actualmente es Director y Fundador del Instituto de Psicología.

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

24 de junio de 2010 de 19:00 a 21:00 horas
Sede de AJE-VIGO C/ Manuel Nuñez 4, 5.º - VIGO

ORGANIZAN



COLABORAN



FINANCIAN

