

# AEUTRANSMER

## JORNADA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

25 de Septiembre de 2013

Hotel Holiday Inn  
- Salón Alcázar -  
Plaza Carlos Trías Bertrán,4  
- Madrid -

Subvencionado por



### OBJETIVO

La habilidad para llegar a acuerdos donde se beneficien todas las partes que intervienen en una negociación, es una de las grandes virtudes a la hora de contratar un servicio de transporte. Superado el antiguo modelo de “ganar una negociación” y sustituido por el de “las dos partes ganan”, se impone un modelo caracterizado por grandes habilidades de comunicación, empatía y calibración de la posición negociadora de la otra parte.

### PROGRAMA

- 09:00 Registro de asistentes.
- 09:30 Qué, cómo, porqué, dónde y cuándo negociamos. Puntos débiles y fuertes.
- 10:10 Identificar el estilo de negociación de las partes.
- 10:50 Negociación en situaciones de presión.
- 11:30 Pausa.
- 12:00 Planificación de la negociación. Táctica y estrategia.
- 12:40 Formalización del acuerdo y seguimiento.
- 13:20 Coloquio.

**PONENTE:** Alberto Yonte Grande ~ Consultor de L.A. & Asociados. Experto en Técnicas de Negociación.

**MODERA:** D<sup>a</sup>. Elsa Coelho Ramos ~ Presidenta de AEUTRANSMER.