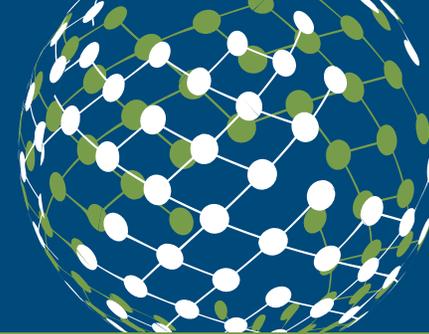


Miércoles 24 de agosto, 2016 | Hotel Real Intercontinental

HORA	TEMA	EXPOSITOR
8:50 - 9:00	<b>Apertura: BDS Asesores. Bienvenida a cargo de nuestro socio director</b>	<b>Marco Durante Calvo</b> Socio Director, BDS Asesores Costa Rica
9:00 - 12:00	<b>Introducción a las destrezas de la negociación</b> <i>¿Qué es negociación?</i> <p>Negociar es un proceso de comunicación interactiva que se emplea cuando se considera que se pueden obtener mejores resultados involucrando un tercero, en vez de actuar por sí solo. Los procesos de negociación son empleados en todas las facetas de la vida: organizaciones, negocios, familia, comunidad, etc. La negociación es un arte y una ciencia, que necesita comprenderse y ponerse en práctica, para lograr convertirse en un buen negociador. Este programa es una introducción a ése proceso.</p> <p>El programa familiariza a los participantes con el pensamiento de varias escuelas de negociación y rechaza el enfoque "talla única" para negociar. Los participantes se empoderan para emplear estas estrategias, destrezas y técnicas que son ajustadas a su estilo y situación local.</p> <p>Durante 3 horas de clase, los participantes aprenderán la teoría básica para negociar y la pondrán en práctica en 2 ejercicios de simulación conducidos por sus pares en el entrenamiento. Los conceptos básicos enseñados a través de este método incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Cómo determinar cuándo negociar y con quién</li><li>• Establecer límites y objetivos en la negociación</li><li>• Evaluar formal e informalmente el poder</li><li>• La importancia de entender el otro en la negociación</li><li>• Entender las dinámicas y límites del poder, la influencia y la retórica en las negociaciones</li><li>• Elecciones y estrategias para enganchar en la mesa de negociación</li><li>• Diferentes teorías para organizar la negociación y cómo escoger una</li><li>• Competencia y colaboración en las negociaciones, como optar por alguna de estas dos alternativas</li></ul> <p><i>Nota: Este espacio contará con traducción simultánea</i></p>	<b>Dan McCray</b> Director del Programa de Relaciones Laborales y Resolución de Conflictos de La Universidad de Cornell



Miércoles 24 de agosto, 2016 | Hotel Real Intercontinental

HORA	TEMA	EXPOSITOR
12:00 - 1:00	Almuerzo	
1:00 - 3:00	<p><b>Los participantes aprenderán:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los principales motores de una estrategia de relaciones laborales</li> <li>• Los sindicatos, sus intereses, historia, membresías, tendencias y estrategia</li> <li>• El relacionamiento estratégico. Historia de la negociación entre empleados y sindicatos.</li> <li>• Información acerca de la unidad de negociación y las operaciones de negocios</li> <li>• Otra información importante de fuentes externas y condiciones que enfrenta la industria, el mercado, el entorno político y cultural</li> <li>• Administrando un equipo negociador, roles y responsabilidades</li> <li>• Entendiendo las fases de una negociación colectiva y la secuencia de ofertas y contraofertas</li> <li>• El día a día de la negociación, toma de notas y reportes</li> <li>• Desarrollando un discurso abierto, con tono y objetivos claros</li> <li>• Preparando propuestas vendedoras, anticipándose a las demandas y respuestas de los sindicatos. Hacer preguntas y escuchar respuestas.</li> <li>• Estrategia para lidiar asuntos y personas difíciles</li> <li>• Discusión acerca de prácticas y ambiente regulatorio local</li> </ul>	<p><b>Ricardo Alonso</b> Socio, Littler</p>
3:00 - 5:00	<p><b>El panorama costarricense</b></p> <p>Los participantes aprenderán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instrumentos de negociación colectiva y partes intervinientes</li> <li>• Alcances de cada uno de los instrumentos de negociación y su impacto en el negocio</li> <li>• Posibilidad de revisión y modificación de los acuerdos suscritos</li> <li>• Particularidades a considerar con la entrada en vigencia de la Reforma Procesal Laboral</li> </ul>	<p><b>Marco Durante Calvo</b> Socio Director, BDS Asesores Costa Rica</p>
5:00	Cierre	