

Negociación y Empresa

Mejorar la gestión desde la
comunicación y el trato



Marzo 2024

Soy Ezequiel Fernández, apasionado por los procesos de negociación y la gestión de conflictos.

Mediador, formado en la Escuela de Mediación del Colegio Público de Abogados de Buenos Aires. Magister en RRHH, FCE UBA. Entrenado en negociación por CMI-Harvard, en Cambridge, Massachusetts, EEUU. Posgrado en Gestión Humana de las Organizaciones, Facultad de Psicología UBA. Contador Público. Profesor de Negociación en grado y posgrado. Entrenador y consultor de negociadores. Profesional independiente, socio fundador de Visión y Estrategia Consultores.

Mis Redes



¿Cuáles son las opciones?



In Company.



Online



**Programa Negociar
Mejor para Empresas**



Coaching Ejecutivo



**¿Qué podemos hacer
juntos?**



Experiencias In Company

Nada mejor que aprender
a gestionar conflictos y
conversaciones difíciles
haciéndolo.

Cuento con diseños de jornadas donde ponemos a prueba la capacidad de los participantes para gestionar conflictos y negociaciones, tanto en grupo como de forma individual. Son jornadas progresivas donde vamos sumando de a poco dificultad y nuevos conceptos.

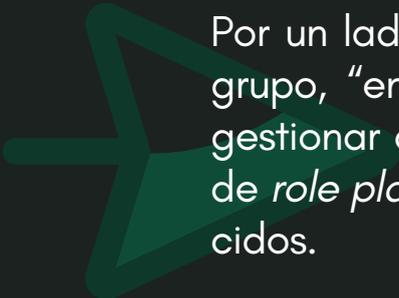
Lo que se intenta lograr es que cada participante ponga a prueba aquello que cree que hace bien e identifique otras particularidades de su personalidad a la hora de negociar y gestionar conversaciones difíciles que requieran de una mejora o de alguna práctica extra.

Estamos hablando de una jornada donde el 75% del tiempo estaremos haciendo *Role Play*, mientras que en el 25% restante reflexionaremos sobre lo que podríamos haber hecho mejor, momento en el que comentaré las ideas que traen los expertos de la temática.

Experiencias On Line

Haciendo mejores negociadores sin importar las distancias.

Aquí tenemos dos opciones,



Por un lado, está la opción de hacer encuentros en grupo, "en vivo", donde aprendemos a negociar y gestionar conflictos mediante ejercicios y dinámicas de *role play* tanto individuales como en grupos reducidos.



La otra opción es habilitar a los asistentes en mi plataforma de e-learning, donde contamos con varias opciones de cursos que se pueden hacer auto-gestionados. Estos cursos tienen clases con material grabado, pero también vienen acompañados de ebooks, material recomendado para ampliar información, documentos de otros colegas, enlaces a videos que recomiendo y varias cosas mas.



Programa Negociar Mejor Para Empresas

La mejor propuesta de negociación del mercado.

Se trata de explotar al máximo las posibilidades.

- Acceso al **Programa Negociar Mejor** para cada participante.
- Encuentros presenciales 100% *role play* y dinámicas de negociación y conversaciones difíciles.
- Encuentros on line, que sirven para desarrollar algún tema complejo, para hacer algunas actividades y/o para evacuar dudas y consultas.
- Sesiones 1 a 1 con cada participante, en ellas pueden abordar casos o temas que no se animan a ventilar en grupo, o para tocar algún asunto de personalidad que quieran "pulir". Han demostrado ser muy valoradas.

El **Programa Negociar Mejor** es la mejor síntesis de negociación en el ámbito laboral y de empresa, no solo ayuda al participante a negociar mejor, gestionar mejor las conversaciones difíciles y los conflictos, sino que además le acerca cuestiones de administración de empresas y gestión de recursos humanos que juegan un rol preponderante.

No importa si se trata de un líder de equipo, dueño de empresa, joven profesional o empleado, cada uno encontrará el aporte que se ajusta a sus necesidades, independientemente de los apartados específicos para líderes y gestión o trabajo en grupos de trabajo.

[Ver mas sobre la plataforma](#)



Coaching Ejecutivo

Abordando las necesidades personales de cada negociador

Ni más ni menos que reuniones que se adaptan a las necesidades y a los grados de aprendizaje de cada negociador.

Mi formación y experiencia me permite colaborar en la mejora de las habilidades de negociación de cualquier integrante de una organización, independientemente de su rol o de su antigüedad en el rubro que se desempeñe, sin embargo las posibilidades de trabajar juntos se definen al comenzar con el proceso.

Con una reunión inicial se marcan las necesidades y expectativas del interesado para fijar las metas, intensidades y contenidos de las distintas reuniones que van a conformar el plan de trabajo.

Es indispensable contar con el interés y el aporte del participante, sobre todo para aquello que haya que hacer entre reuniones y lejos del formador.

¿Cómo avanzamos?

Agendemos una reunión.

En EF-Negociación preferimos no trabajar con enlatados, creemos que hay diferencias de abordaje entre una empresa familiar, un grupo de trabajo de cinco personas, una editorial de 150 empleados, o la junta directiva de una sociedad anónima.

Cada organización tiene sus particularidades, necesidades, expectativas y deseos de mejora, por lo que **me parece necesario hacer preguntas**, quiero saber qué necesitan, porqué y si yo puedo ayudarlos, porque puede que sorprenda al decir que lo que necesitan no se resuelve conmigo.

Escribeme un correo a
efernandez@ef-negociacion.com.ar

O bien agenda una reunión en este enlace.

