

E³ COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN *en la empresa*

PROGRAMAS ESTRATÉGICOS ENFOCADOS
A GERENTES Y DIRECTIVOS/AS EFICACES

4^º EDICIÓN

CEB EK

Confederación
Empresarial de
Bizkaia

Bizkaiko
Enpresarien
Konfederazioa

01

E3

COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN LA EMPRESA

Las empresas más competitivas del mundo ponen su foco en las personas. Ya no se discute si los recursos humanos son o no son un factor estratégico y de competitividad, ni sobre la repercusión que tiene la comunicación, el liderazgo, las políticas retributivas, la cultura de la empresa y la negociación en los resultados empresariales. Ante los cambios tecnológicos y sociales que se han producido y, más aún ante los que se avecinan, tampoco se pone en duda que aquellas empresas que no hagan nada y que continúen haciendo las cosas como siempre las han hecho van a perder oportunidades y van a ser menos competitivas que aquellas que entiendan el entorno y se adapten.

Entonces, **¿Estamos haciendo todo lo posible por poner el foco en las personas para hacer frente al corto y medio plazo? ¿Estamos gestionando estratégicamente nuestra comunicación interna y la negociación en las empresas?**

E3 Comunicación y Negociación en la empresa nace de nuestra propia experiencia en negociación sectorial y en empresas, y recoge el aprendizaje que hemos logrado a lo largo de estos años.


Con un **enfoque actual en gestión de personas**, este programa impulsa la **comunicación interna, el acuerdo y el compromiso en el seno de la organización**, con el objeto de ser más competitivos y obtener mejores resultados empresariales a través de **unas relaciones laborales transformadoras basadas en la generación de un modelo de relación en la empresa que favorezca la participación de los trabajadores/as y la flexibilidad para adaptarse a los cambios.**

La **Comunicación** es un eje potente para trasladar el proyecto de empresa, transmitir valores, generar sentido de pertenencia, confianza y credibilidad en la dirección y favorecer el compromiso y la participación de las personas. Y además es la base de una **Negociación entendida en sentido amplio** y que necesariamente debe combinar la preocupación por los objetivos y resultados y por las personas.

Desde la creencia de que no existen supuestos iguales y de que una transformación primero debe ser mental y segundo exige aprendizaje, reflexionaremos sobre **qué es lo mejor para cada caso en todos los aspectos clave que aborda el programa. Las empresas que se inscriban tendrán la oportunidad de actualizarse, conocer, compartir experiencias y reflexionar sobre cómo pueden ser estas cuestiones de aplicación en la propia empresa.** Avanzar hacia una manera de relacionarnos en el trabajo que nos lleve a un mayor compromiso, satisfacción y a mejores resultados.

DIRIGIDO A Gerentes, Directores/as de Recursos Humanos, de Organización, de Comunicación, miembros del Comité de Dirección, etc. Profesionales que quieran evolucionar estratégicamente en la organización poniendo el foco en las personas y en el equipo y que compartan una idea de dirección que promueva la colaboración y cooperación en la empresa potenciando a la vez la autonomía personal y las aptitudes y cualidades de los trabajadores/as.

E3 Comunicación y Negociación en la empresa permite alcanzar un **DOBLE OBJETIVO**. En primer lugar **evolucionar en la dirección estratégica de las personas**, avanzando en comunicación y negociación para lograr acuerdo, compromiso y mejores resultados. Y en segundo lugar y que resulta clave para el éxito de la gestión, los participantes logran **desarrollar la habilidad de comunicación profesional en contextos de negociación a través del Método OTEC:** Oratoria, Técnicas de expresión y Comunicación.



CON UN ENFOQUE
ACTUAL Y UN
CONTENIDO QUE
RESPONDE A LAS
NECESIDADES DE
NUESTRAS EMPRESAS

CON UN DOBLE
OBJETIVO

CON EXCELENTE
PONENTES Y LA
PARTICIPACIÓN DE
EXPERTOS/AS DE
EMPRESA

CON UNA
METODOLOGÍA
PRÁCTICA Y
PARTICIPATIVA
+
MÉTODO OTEC:
ORATORIA, TÉCNICAS
DE EXPRESIÓN
Y COMUNICACIÓN

02

IMPARTIDO POR

GONZALO SERRATS
NAGORE DE LOS RÍOS
ESTEBAN VICENTE
JULIÁN TRULLÉN
JOSÉ MARÍA DE LECEA
LUPE DEL RÍO
MIKEL ANDEREZ
PATRICIA CARO
IDOIA FERNÁNDEZ



GONZALO SERRATS,
SOCIO Y CONSULTOR DE OPE
CONSULTORES

"Aspiro a que las organizaciones aprovechen al máximo todo el talento que las personas poseen, en una entrega de confianza mutua".



NAGORE DE LOS RÍOS,
SOCIA DIRECTORA DE OUTREACHTOOL

"La comunicación es la herramienta por excelencia para provocar comportamientos en las personas, y éstas son necesarias para alcanzar nuestros objetivos de negocio, por eso los objetivos de comunicación son los mismos que los de nuestra organización".



ESTEBAN VICENTE,
SOCIO FUNDADOR DE ASV
CONSULTING

"La aventura de pasar de la cultura del esfuerzo a la cultura del esfuerzo que obtiene resultados".



JULIÁN TRULLÉN,
SOCIO DIRECTOR DE ESTREM

"Si alguien plantea una queja es porque algo le importa, tener una estrategia neurológica para crear un espacio de solución nos puede permitir aprovechar esa energía para avanzar y generar cambios en la organización".



MIKEL ANDEREZ,
DIRECTOR DEL ÁREA JURÍDICO
LABORAL EN CEBEK

"Negociar es ponerse en el lugar del otro sabiendo lo que necesitamos, pero también teniendo en cuenta que cuando la negociación termina nos seguimos necesitando".



**JOSÉ MARÍA DE
LECEA,**
DIRECTOR ÁREA NORTE DE CEINSA

"Los sistemas y políticas de compensación de las personas son uno de los medios más poderosos con los que contamos las empresas para transmitir a la Organización cuáles son nuestra filosofía, valores, objetivos y orientación estratégica... no los trabajemos sólo con un enfoque de coste".



PATRICIA CARO,
ABOGADA DEL ÁREA JURÍDICO
LABORAL DE CEBEK

"Una negociación lo que busca es que los participantes obtengan el máximo beneficio, no se trata de que uno gane o pierda, el propósito es encontrar el punto de equilibrio en el que ambas partes ganen".



LUPE DEL RÍO,
SOCIA DIRECTORA DE ESCUELA
OTEC PARA LA ORATORIA
PROFESIONAL

"Cómo nos comunicamos con nosotros mismos y con nuestro entorno constituye la clave del éxito de nuestros objetivos personales y profesionales".



IDOIA FERNÁNDEZ,
ABOGADA DEL ÁREA JURÍDICO
LABORAL DE CEBEK

"Una negociación implica el compromiso de contemplar las necesidades de las empresas y los intereses de los trabajadores."

03

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- **MÓDULO 1**
Estrategia de gestión de personas y resultados empresariales.
 - 1ª **SESIÓN**: Estrategias y resultados empresariales.
- **MÓDULO 2**
La comunicación interna.
 - 2ª **SESIÓN**: La base de la comunicación interna.
 - 3ª **SESIÓN**: ¿Cómo hacer un plan de comunicación Interna?.
- **MÓDULO 3**
De la cultura del esfuerzo a la cultura del logro: Rendimiento, satisfacción y compromiso.
 - 4ª **SESIÓN**: ¿Cómo potenciar una cultura orientada a resultados?.
 - 5ª **SESIÓN**: Metodologías de productividad individual y de gestión de equipos orientados al logro.
- **MÓDULO 4**
Aprender a crear espacios de solución.
 - 6ª **SESIÓN**: Aplicación de la neurociencia al liderazgo.
 - 7ª **SESIÓN**: El conflicto como base del desarrollo empresarial.
- **MÓDULO 5**
Política retributiva en el siglo XXI.
 - 8ª **SESIÓN**: Poniendo orden en la política retributiva.
 - 9ª **SESIÓN**: Flexibilizar la compensación: la única vía.
- **MÓDULO 6**
Negociación en la empresa.
 - 10ª **SESIÓN**: ¿Es necesario negociar en la empresa? Lo mejor para cada caso.
 - 11ª **SESIÓN**: Nuestra relación con los representantes de los trabajadores y la incidencia del convenio colectivo.
 - 12ª **SESIÓN**: Marco para la negociación.
 - 13ª **SESIÓN**: Estrategias para la negociación ante un conflicto de intereses.
- **MÓDULO 7**
Habilidades de comunicación profesional en la negociación.
MÉTODO OTEC: Oratoria, técnicas de expresión y comunicación.
- **MÓDULO 8**
Foro de experiencias de Bizkaia.
 - 14ª **SESIÓN**: Experiencias prácticas de empresas de Bizkaia. Reconocimientos y cierre.

**CALENDARIO
2018-2019**

JUEVES

18 y 25 de octubre

8, 15, 22 y 29
de noviembre

13 y 20 de diciembre

10, 17, 24 y 31
de enero

7 de febrero

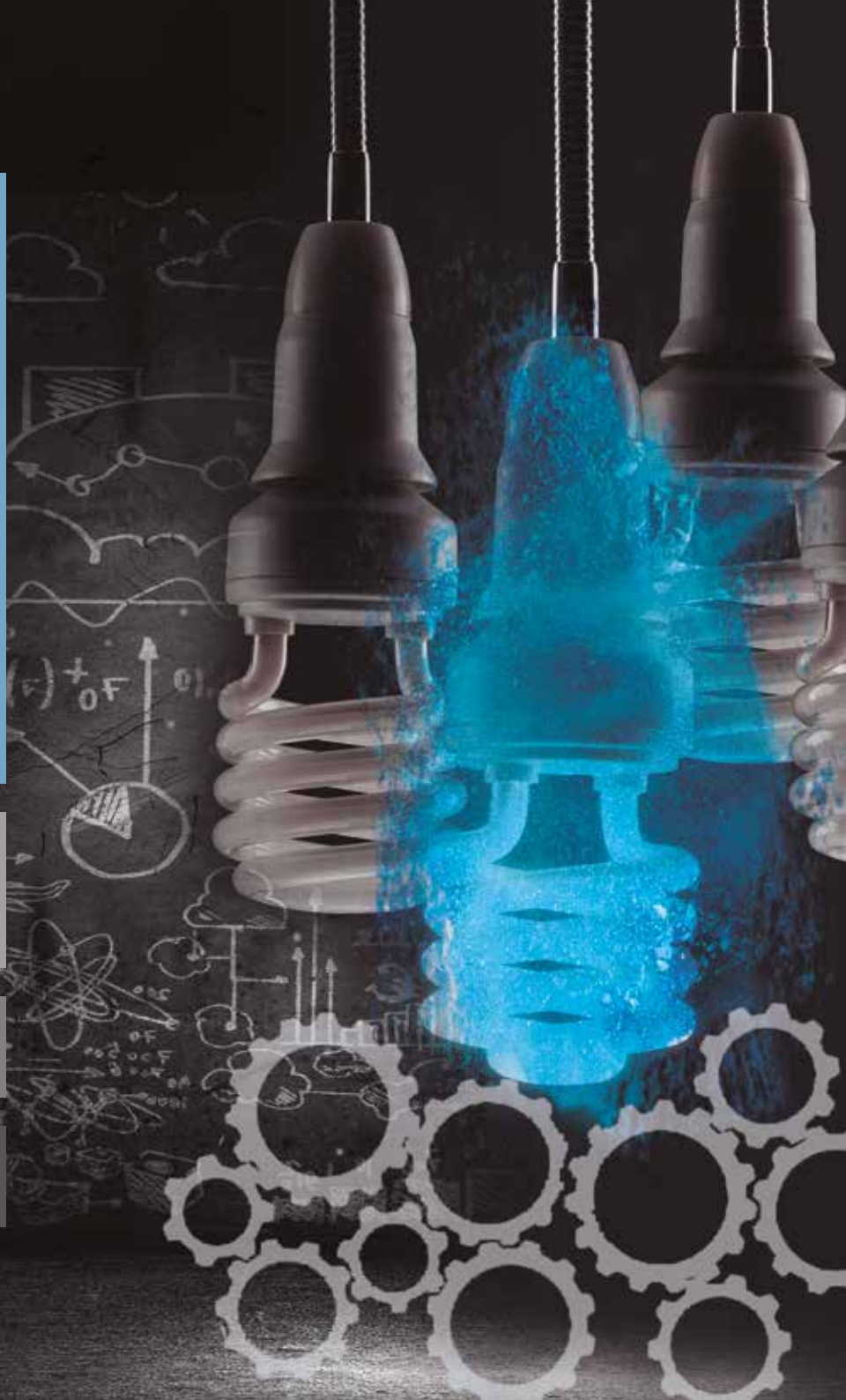
HORARIO:

De 9:00 a 19:00 horas

*Excepto el último día sólo de mañana.

13 días

110 horas



04

PROGRAMA COMPLETO



MÓDULO 1

Estrategia de gestión de personas y resultados empresariales.

1ª SESIÓN: Estrategia en gestión de personas y resultados empresariales.

► PROGRAMA MÓDULO 1

1ª SESIÓN: Estrategia en gestión de personas y resultados empresariales.

- 1.** La estrategia en gestión de personas, la cultura empresarial y otras claves.
- 2.** Estrategia en gestión de personas y resultados empresariales.
- 3.** Dirección General y Dirección de RRHH, tándem y nuevos roles orientados al éxito del negocio.
- 4.** La importancia de la cultura de empresa, las claves de su desarrollo.
- 5.** Cómo desarrollar el compromiso con el proyecto de empresa.



MÓDULO 2

La comunicación interna

2ª SESIÓN: La base de la comunicación interna.

3ª SESIÓN: ¿Cómo hacer un plan de comunicación interna?

► PROGRAMA MÓDULO 2

2ª SESIÓN: La base de la comunicación interna.

1. ¿Por qué es necesaria la comunicación interna?

- Objetivos y esencia en comunicación interna.
- La comunicación interna clave en la estrategia empresarial.
- Pilares de la comunicación.

2. ¿Cómo hacer una estrategia de comunicación interna?

- Marca, competencia, producto/servicio.
- Conoce e hipersegmenta a tus destinatarios internos.
- Microobjetivos.

3ª SESIÓN: ¿Cómo hacer un plan de comunicación interna?

1. Planifica cada detalle por microobjetivos.

- Aliados, ¿a quién necesitas y para qué?
- Tácticas
- Mensajes
- Canales
- Soportes

2. Indicadores y Métricas

- Qué indicadores son los adecuados.
- Herramientas para medir.

MÓDULO 3

De la cultura del esfuerzo a la cultura del logro: Rendimiento, satisfacción y compromiso.

4ª SESIÓN: ¿Cómo potenciar una cultura orientada a resultados?

5ª SESIÓN: Metodologías de productividad individual y de gestión de equipos orientados al logro.

▶ PROGRAMA MÓDULO 3

4ª SESIÓN: ¿Cómo potenciar una cultura orientada a resultados?

1. Qué es y qué no es una cultura orientada al logro: cómo es en las personas y en los equipos de trabajo.
2. El logro y los resultados: concepto y contexto.
3. El rol del profesional orientado a resultados.
4. Cuatro pasos para dirigir equipos orientados al logro (1):
 - P1: Objetivos con sentido.
 - P2: Clarificar Expectativas.

5ª SESIÓN: Metodologías de productividad individual y de gestión de equipos orientados al logro.

1. Cuatro pasos para dirigir equipos orientados al logro (2):
 - P3: Seguir, Cerrar y Terminar.
 - P4: Refuerzo y Reconocimiento.
2. Soluciones para la productividad: Desmotivación, Monotonía, Procrastinación, Perfeccionismo, Retrasos, Trabajo y Prioridades.
3. Plan de acción.

MÓDULO 4

Aprender a crear espacios de solución.

6ª SESIÓN: Aplicación de la neurociencia al liderazgo.

7ª SESIÓN: El conflicto como base del desarrollo empresarial.

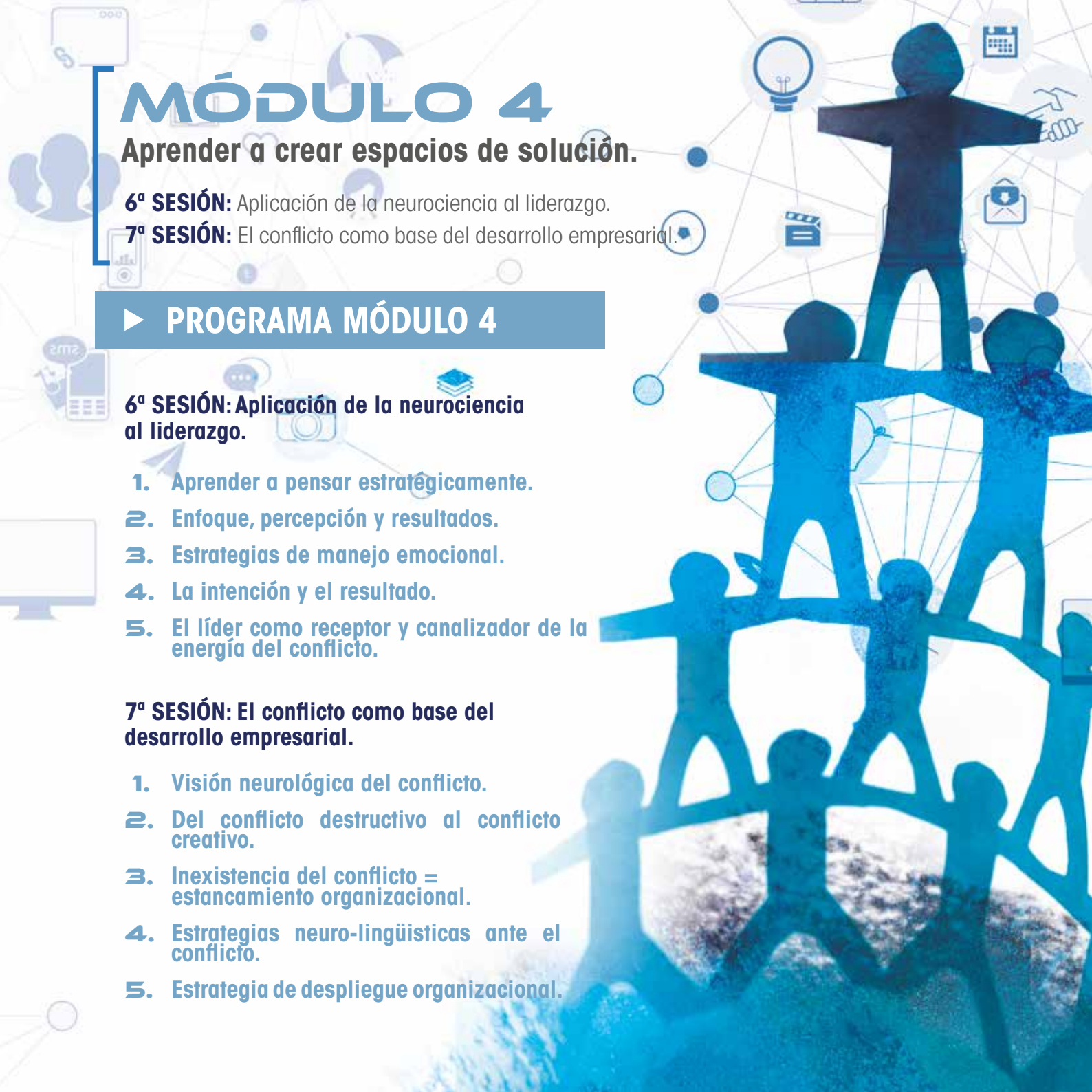
▶ PROGRAMA MÓDULO 4

6ª SESIÓN: Aplicación de la neurociencia al liderazgo.

1. Aprender a pensar estratégicamente.
2. Enfoque, percepción y resultados.
3. Estrategias de manejo emocional.
4. La intención y el resultado.
5. El líder como receptor y canalizador de la energía del conflicto.

7ª SESIÓN: El conflicto como base del desarrollo empresarial.

1. Visión neurológica del conflicto.
2. Del conflicto destructivo al conflicto creativo.
3. Inexistencia del conflicto = estancamiento organizacional.
4. Estrategias neuro-lingüísticas ante el conflicto.
5. Estrategia de despliegue organizacional.





MÓDULO 5

Política retributiva en el siglo XXI.

8ª SESIÓN: Poniendo orden en la política retributiva.

9ª SESIÓN: Flexibilizar la compensación: La única vía.

► PROGRAMA MÓDULO 5

8ª SESIÓN: Poniendo orden en la política retributiva.

- Las tres preguntas clave en la gestión de la Política Retributiva: ¿Cuánto pagamos? ¿Cómo pagamos? ¿Cómo lo comunicamos?.
- La retribución en el S. XXI: Recompensa Total.
- Análisis, descripción y valoración de puestos. Las células básicas de la Política Retributiva.
- Gestión de la Retribución Fija: Cómo poner orden y profesionalizar el modelo retributivo, construcción de una política Equitativa y Competitiva

9ª SESIÓN: Flexibilizar la compensación: La única vía.

- Gestión de la Retribución Variable: La herramienta más potente para motivar a nuestros colaboradores y alinearlos con los objetivos estratégicos de la empresa.
- Ejercicios de retribución variable: La retribución variable es una de las herramientas más potentes, bien diseñada, que tienen las organizaciones para gestionar y motivar a sus colaboradores. Veremos diferentes ejercicios de cómo diseñar e implantar un sistema de retribución variable.

MÓDULO 6

Negociación en la empresa

10ª SESIÓN: ¿Es necesario negociar en la empresa? Lo mejor para cada caso.

11ª SESIÓN: Nuestra relación con los representantes de los trabajadores y la incidencia del convenio colectivo.

12ª SESIÓN: Marco para la negociación.

13ª SESIÓN: Estrategias para la negociación ante un conflicto de intereses.

► PROGRAMA MÓDULO 6

10ª SESIÓN: ¿Es necesario negociar en la empresa? Lo mejor para cada caso.

1. Introducción: ¿Qué es negociar?
2. A la hora de afrontar una negociación y de definir las condiciones laborales en nuestra empresa. ¿Qué es lo importante?
3. ¿Resulta necesario un convenio colectivo de empresa?
4. Aspectos claves que en cualquier negociación debemos tener en cuenta.
5. ¿Resulta necesaria una guía de negociación en la empresa?

11ª SESIÓN: Nuestra relación con los representantes de los trabajadores y la incidencia del convenio colectivo.

1. Los representantes de los trabajadores, nuestra relación con ellos y con los trabajadores/as. ¿Qué obligaciones tengo como empresa? ¿Puedo ir más allá? ¿Cómo debo hacerlo?
2. El convenio colectivo sectorial.

3. El convenio colectivo de empresa y el pacto de empresa. ¿Son lo mismo?
4. ¿Puede una empresa decidir unilateralmente? ¿Puede pactar al margen del convenio colectivo? Aspectos a tener en cuenta.

12ª SESIÓN: Marco para la negociación.

Recomendaciones en función de las materias que pueden tratarse en una negociación (retribución, tiempo de trabajo, flexibilidad, conciliación, igualdad de oportunidades, etc.) y la incidencia de la tecnología en las relaciones laborales.

1. Introducción.
2. Organización del trabajo.
3. ¿Cómo debo negociar las distintas materias? ¿Qué cautelas debo tener en cuenta?
4. Proyecto empresarial de negociación: ¿Todas las materias son igual de importantes?
5. ¿Cómo puedo resolver los bloqueos en una negociación?
6. Procedimientos de resolución de conflictos.

13ª SESIÓN: Estrategias para la negociación ante un conflicto de intereses.

1. Negociación individual: El contrato de trabajo.
 - ¿Qué es un Contrato de Trabajo?
 - ¿Qué puedo pactar en el mismo?
 - ¿Qué significa que los derechos de los trabajadores son indisponibles?
 - Algunas ideas interesantes.
2. Negociación colectiva.
 - Quién negocia tiene qué...
 - Aspectos claves en una negociación colectiva: la adaptabilidad y la diversidad como ejes de la negociación.
 - La diferenciación entre los elementos esenciales de una negociación de aquellos que no lo son.
 - Algunas ideas interesantes.

MÓDULO 7

Habilidades de comunicación profesional en la negociación (Sesiones de tarde)

Método OTEC: Oratoria, Técnicas de Expresión y Comunicación.

▶ PROGRAMA MÓDULO 7

BLOQUE 1: LA COMUNICACIÓN CON UNO MISMO.

CONOCE TU LENGUAJE NO VERBAL Y CÓMO GESTIONAR TU ESTADO EMOCIONAL.

1. Neurociencia e introducción a OTEC.
2. Algunos condicionantes de una comunicación eficaz.
3. Comunicación, Negociación y Conceptos cercanos.
4. La globalidad del comunicador – negociador.
5. ¿Cómo me comunico yo? El PEC: Pensamiento, emoción y cuerpo.
6. Conocer y practicar el lenguaje no verbal propio: Qué cuenta mi cuerpo.
7. Reconocer y gestionar los distintos estados de ánimo.
8. Agudizar nuestra capacidad de observar el lenguaje no verbal.
9. Estrategias neurológicas para la gestión del lenguaje no verbal.
10. Gestión del miedo escénico y otros estados emocionales.
11. Frenos y conductores de una buena comunicación.
12. Condicionantes de una actitud positiva.
13. Práctica ante la cámara I.

BLOQUE 2: LA COMUNICACIÓN CON LOS DEMÁS.

CONOCE LOS FACTORES DE INFLUENCIA Y CONEXIÓN CON TUS INTERLOCUTORES.

1. La fuerza de la costumbre: El regateo por posiciones.
2. Negociación blanda y negociación dura.
3. ¿Hay otra alternativa? El estilo asertivo de la negociación: Estilo HIEMBE.
4. Estilos de comunicación: La palabra, la voz y el cuerpo asertivo.
5. Los derechos asertivos. Técnicas asertivas.
6. Planifica tu comunicación en la negociación.
7. ¿Qué quiere mi interlocutor? Motivación y Empatía.
8. ¿Cuál es la mejor pregunta que yo puedo formular?
9. Preguntas para superar resistencias.
10. Objeciones y su tratamiento: utiliza un lenguaje eficaz.
11. La escucha activa: escucha más allá de las palabras.
12. La improvisación, trabaja tu capacidad de adaptación.
13. Práctica ante la cámara II.

MÓDULO 8

Foro de experiencias de Bizkaia.

► PROGRAMA MÓDULO 8

14ª SESIÓN: Foro de experiencias de Bizkaia.

BUENAS PRÁCTICAS DE EMPRESAS CON CASOS CONCRETOS SOBRE LOS TEMAS DEL PROGRAMA.

Reconocimientos y clausura.

En las ediciones anteriores han participado:



¿CONOCES LA OPINIÓN DE LOS/AS PARTICIPANTES DE OTRAS EDICIONES?

LA VALORACIÓN GENERAL DE LA EDICIÓN ANTERIOR ES DE 9 SOBRE 10.

"Hacia tiempo que no asistía a un curso con la aplicabilidad de este. El formato es perfecto para ser presencial y el contenido completísimo."

José Luís Esteban. Director Fábrica de Orozko de Adam Foods (Galletas Artiach).

"Programa muy interesante y recomendable, con el atractivo de ser impartido por profesionales en activo de muy alto nivel. Destacar de manera especial la agradable sorpresa que ha supuesto el "Módulo de oratoria y técnicas de expresión y comunicación", tanto por su formato como por su utilidad para el trabajo y otras facetas de la vida. En el grupo se ha creado un muy buen ambiente que ha supuesto un plus a la formación."

Roberto Trueba. Responsable de Recursos Humanos en GFI Norte.

"La negociación y comunicación es un elemento diferencial a la hora de dirigir una empresa."

Gonzalo Basarrate y Miriam Hoces. Director Financiero Sudoeste de Europa y Directora de ASK Chemicals España, S.A.U.

"Hay quien nace con un don especial para la comunicación, pero también se puede aprender mucho sobre ella, asertividad, empatía, observación, etc.... Esto es mi principal aprendizaje de los ponentes que me han parecido en su mayoría grandes personas."

Tomás Posada. Technical Director de Bostlan.

"Lo recomendaría sin ninguna duda. Programa muy intenso y completo. Un modelo de formación y una formación que han sido aliciente para las semanas en que he participado. Muy satisfecha con lo ofrecido y lo aprendido."

Debora Sagastagoitia. Jefe Económico Financiero-RRHH. de Bahía de Bizkaia Electricidad.

PRECIO

2.250 euros (IVA exento)

Este programa puede ser **parcialmente bonificable** por FUNDAE.
Y con tal fin, **CEBEK** pone a su disposición su servicio de Bonificación.
Consultar condiciones.

INCLUYE:

Sesiones, Materiales Didácticos y Lunch Networking.

INSCRIPCIÓN:

PLAZAS LIMITADAS.

Ya está abierta la inscripción. Se respetará rigurosamente el orden de inscripción.

La inscripción es previa a la matrícula. La matrícula se hará efectiva con la confirmación de CEBEK de plaza junto con el ingreso de la cuota de inscripción mediante cheque nominativo o transferencia a favor de CEBEK.

Cuenta bancaria Kutxabank, Código **IBAN, ES50 2095 0551 6220 0701 2792** indicando como referencia 073 + Nombre de la empresa.

En caso de que no prevean asistir, la falta de aviso a CEBEK con antelación suficiente originará la facturación de importes de acuerdo a las siguientes condiciones: 25% de la cuota de inscripción, si se comunica la baja hasta cinco días hábiles antes del inicio de la acción, el 50% si se comunica hasta dos días hábiles antes del inicio de la acción, y el 100% si se comunica más tarde. En todos los casos se podrá sustituir a la persona inscrita por otra persona de la organización.

Si desea **información complementaria** contacte con Marta Martínez, de CEBEK. Telf.: 94 400 28 00
Correo-e: mmartinez@cebek.es.

CEBEK
Confederación
Empresarial de
Bizkaia

Bizkaiko
Enpresarien
Konfederazioa

Con la colaboración de

 **Bizkaia**
foru aldundia
diputación foral