

FORO EMPRESAS

“Claves para negociar con éxito en entornos globales”

Centro de Empresas de Base Tecnológica. Calle Santos Ovejero, 1

30 de mayo de 2019 de 18:30 a 20:00h

OBJETIVO DE LA JORNADA

Los procesos de negociación han cambiado en los últimos años, ya que el entorno empresarial ha sufrido importantes modificaciones en la última década debido a los procesos de transformación digital y el incremento de la globalización en todos los sectores y negocios. Los profesionales que se desenvuelven en este entorno complejo necesitan adaptar sus tácticas y técnicas de negociación a esta nueva realidad, de forma que puedan maximizar la probabilidad de éxito en todo proceso negociador, tanto con proveedores como con clientes.

DESTINATARIOS

Empresarios y directivos con puestos de responsabilidad en el que las habilidades de negociación sean claves para el desempeño de su trabajo. Profesionales junior que quieran conocer las principales claves en los procesos de negociación e ir adquiriendo competencias en este campo.

PONENTE

Alfredo Collado. Licenciado en Ciencias de la Información (especialidad en publicidad y marketing) por la Universidad Complutense de Madrid. Durante más de 20 años ha ocupado puestos como Account Manager en diversas organizaciones, destacando Grupo Seidor, Indra o Kodak. Es consultor comercial en CSB (Computer Sciences Brand) desde hace 8 años. También es formador en ESIC impartiendo temáticas como Marketing, Ventas y Habilidades Directivas. Durante su amplia carrera se ha convertido en especialista en negociación, negociación internacional, dirección comercial y key account management.

AGENDA

- | | |
|----------------------|---|
| 18:30-18:35h | Bienvenida LeónUP- ILDEFE |
| 18:35-19:45h | Claves para negociar con éxito en entornos globales
<i>Alfredo Collado, Consultor Comercial en CBS y formador en ESIC Business & Marketing School</i> |
| 19:45-20:00 h | Preguntas - Debate |