



SNP

# STRATEGIC NEGOTIATION PROGRAM

14 AL 17 DE NOVIEMBRE, 2016

PROGRAMA PARA EJECUTIVOS LATINOAMERICANOS

INMERSIÓN ACADÉMICA CON BOSTON UNIVERSITY EN MIAMI

BOSTON  
UNIVERSITY

RITZ-CARLTON COCONUT GROVE, MIAMI, FL, EE. UU.



## VIVA LA EXPERIENCIA BOSTON UNIVERSITY EN MIAMI

SNP  
2016

SNP es un Programa Internacional que se realiza una sola vez al año en Miami, EE.UU, para una inmersión académica de primer nivel en una ciudad que ofrece un sinfín de cosas por ver y hacer.

*| SNP is an International Program offered once a year in Miami, USA, for a first-class academic immersion in a city that offers infinite options of things to do and see.*



Desarrollado por Seminariun Internacional en conjunto con Boston University para ofrecer un programa único en contenidos, impartido por un cuerpo académico de excelencia mundial.

*| Developed by Seminariun Internacional and Boston University to deliver a unique curriculum taught by world-renowned professors.*



Diseñado especialmente para todos los ejecutivos de las empresas más importantes de América Latina que buscan perfeccionar sus habilidades de negociación, compartir experiencias y establecer redes de contacto de primer nivel.

*| Designed especially for executives from the most important companies in Latin America who wish to perfect their negotiation skills, share experiences and establish top level international networks.*



SNP cuenta con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas, para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.

*| SNP offers simultaneous translation and all academic materials offered in both languages, in order to promote participation and interaction between participants and faculty in their native language.*



# WELCOME TO STRATEGIC NEGOTIATION PROGRAM



Estimado Ejecutivo,

Todo ejecutivo dedica una buena parte de su tiempo a las negociaciones, independiente del área de la empresa donde se encuentra. Ser un hábil negociador le ayudará a formar, mantener y mejorar las relaciones con sus colegas, proveedores y clientes. Los estudios demuestran que ser un buen negociador también influye significativamente su éxito profesional y en su potencial de crecimiento en la compañía. El arte de la negociación es aprendido, pero para perfeccionarlo es importante practicarlo y revisar los fundamentos con el apoyo de expertos. Por este motivo, Boston University y Seminarium Internacional han desarrollado este nuevo programa para usted: Strategic Negotiation Program (SNP).

Este exclusivo programa es altamente dinámico y entregará herramientas que le ayudarán a complementar, fortalecer y actualizar sus habilidades de negociación adquiridas durante los años de práctica. Los profesores revisarán las mejores prácticas y presentarán diferentes enfoques para resolver situaciones de conflicto de forma efectiva. A través de la teoría académica, talleres prácticos, workshops y casos de estudio los participantes podrán poner en práctica de diversas estrategias y tácticas de negociación.

Es una excelente oportunidad para estudiar con el extraordinario cuerpo académico de Boston University Questrom School en un entorno académico diseñado para profesionales de América Latina.

Lo invitamos a ser parte de la experiencia Boston University.

Saluda atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Sven Kroneberg".

Sven Kroneberg

Presidente  
Seminarium Internacional

Dear Executive,

*Executives dedicate much of their time to negotiating, regardless of their functional area. Being a skilled negotiator helps you build, maintain and improve relationships in the workplace, with suppliers, coworkers and customers. Studies show that having good negotiation skills will also significantly influence your success and potential for advancement within a company. The art of negotiation can be learned, and in order to perfect the art, it is important to revisit the basics from time to time and practice your skills with the help of experts. This is why Boston University and Seminarium International have developed a new program for you: Strategic Negotiation Program (SNP).*

*This unique and highly dynamic executive program delivers tools to help complement, strengthen and update the negotiation skills that you have acquired during years of experience. Faculty will review best practices and will present different approaches to resolve conflict situations effectively. Through academic theory, workshops and case studies, participants will learn and practice negotiation techniques with each other and then receive feedback and coaching from the professors.*

*It is an excellent opportunity to study with the exceptional Boston University Questrom School faculty in an academic environment designed especially for Latin American professionals.*

We invite you to be part of the Boston University experience.

Sincerely,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Kenneth W. Freeman".

Kenneth W. Freeman

Allen Questrom Professor and Dean  
Boston University Questrom School of Business



# STRATEGIC NEGOTIATION PROGRAM

BOSTON UNIVERSITY |  
LA DIFERENCIA ES NUESTRO ADN | *THE DIFFERENCE IS OUR DNA*

Boston University es considerada una de las universidades más dinámicas del mundo. Cuenta con más de 4.000 profesores y 31.000 estudiantes, siendo una de las mayores universidades privadas en los Estados Unidos. Entre sus profesores y ex alumnos se encuentran seis ganadores del premio Nobel, 22 Pulitzer, y numerosos MacArthur y Guggenheim. La universidad ofrece licenciaturas, maestrías y doctorados, y dirige 75 programas de estudios en el extranjero en más de 20 países. Sus ilustres pensadores, su excelencia en la enseñanza y su enfoque creativo e interdisciplinario para la solución de problemas, han convertido a esta universidad en una institución líder en el mundo en investigación innovadora.

*Boston University is considered one of the most dynamic universities in the world. It has more than 4,000 teachers and 31,000 students, making it one of the largest private universities in the United States. Among its teachers and alumni are six Nobel Prize winners, 22 Pulitzer Prize winners, and numerous MacArthur and Guggenheim prize winners. The university offers bachelor, masters and doctoral degrees and runs 75 study abroad programs in more than 20 countries. Its illustrious thinkers, excellence in teaching and creative and interdisciplinary problem solving approach have made this university into a leading institution in the world of innovative research.*

QUESTROM SCHOOL OF BUSINESS | *QUESTROM SCHOOL OF BUSINESS*

Fundado en 1913, Boston University Questrom School of Business es líder en educación de gestión innovadora y ha mantenido una sólida reputación internacional por su capacidad de fusionar las artes, la ciencia y la tecnología en el mundo de los negocios. Su misión es educar para pensar en la organización como un todo interconectado, donde las decisiones de un área afectan los resultados de otra. Mediante la enseñanza colaborativa y el estudio de casos, los alumnos conocen el impacto de las decisiones, la importancia de las dinámicas de equipo para desarrollar un liderazgo eficaz y el rol de la tecnología para aprovechar y optimizar sus beneficios al interior de la organización.

*Founded in 1913, The Boston University Questrom School of Business is a leader in innovative management education and has an international reputation for its ability to merge the arts, science and technology in the business world. It teaches students to think of the organization as an interconnected whole, where the decisions of one area affect the results of another. Through collaborative teaching and case studies, students learn the impact of decisions, the importance of team dynamics in developing effective leadership and the role of technology in leveraging and optimizing their benefits within the organization.*

## ► OBJETIVO GENERAL / *GENERAL OBJECTIVE*

Este programa ejecutivo le permitirá ver debajo de la superficie de las diferencias aparentes para descubrir importantes intereses subyacentes. Al final del curso, usted estará mejor capacitado de interpretar y predecir el comportamiento de los individuos y grupos a los que se enfrenta en situaciones competitivas. Usted estará en mejores condiciones para determinar qué tipo de acuerdo negociado (si lo hay) es factible en una situación dada. SNP también le ayudará a desarrollar un repertorio de estrategias y habilidades de negociación

*This executive program will enable you to see beneath the surface of apparent differences to uncover important underlying interests. By the end of the course, you will be better able to interpret and predict the behavior of individuals and groups whom you face in competitive situations. You will be better able to determine what sort of negotiated agreement - if any - is feasible in a given situation. SNP will also help you develop a repertoire of negotiation strategies and skills.*

## ► QUIÉNES DEBEN PARTICIPAR / *WHO SHOULD ATTEND*

Ejecutivos del área de compras y abastecimiento, supervisores de área, ejecutivos de ventas y cuentas corporativas, profesionales de recursos humanos, abogados, gerentes de relaciones – de hecho, cualquier profesional se beneficiará del Strategic Negotiation Program

Buyers, supervisors, HR professionals, sales people, relationship managers, lawyers, account executives – in fact every professional will benefit from the Strategic Negotiation Program.

## ► CERTIFICADO / *CERTIFICATE*



Los asistentes recibirán un certificado emitido por Boston University.  
*The participants will receive a program certificate from Boston University.*



## MICHELLE BARTON

Ph.D., University of Michigan

Dr. Barton es profesora de Comportamiento Organizacional en Boston University y obtuvo su Ph.D. en Gestión y Organizaciones de University of Michigan. Su investigación se centra en la gestión de la incertidumbre y cómo los equipos colaboran para aumentar la resiliencia, aprender rápidamente y adaptarse en tiempo real. Michelle ha publicado artículos y capítulos en ambas salidas académicas y prácticas. Antes de su trabajo de doctorado, Michelle era directora de producto en la *Harvard Business Publishing*, donde ayudó a fundar y gestionar el liderazgo y el negocio de *e-learning* del Desarrollo de la Gestión.

Dr. Barton earned her Ph.D. in Management and Organizations from the University of Michigan. Her research focuses on managing uncertainty and how teams collaborate to build resilience, learn rapidly and adapt in real time. Michelle has published articles and chapters in both academic and practitioner outlets. Prior to her doctoral work, Michelle was a Product Director at Harvard Business Publishing, where she helped found and manage the Leadership and Management Development e-learning business.

### SESIONES ACADÉMICAS DÍA 1 ACADEMIC SESSIONS DAY 1

Introducción a Influencia y Persuasión  
*Introduction to Influence and Persuasion*

Los 6 Principios de la Persuasión  
*Six Principles of Persuasion*

El Arte de la Persuasión  
*The Art of Persuasion*

El Arte de la Comunicación  
*The Art of Communication*

Implementar la Persuasión  
*Implementing Persuasion*





## SESIONES ACADÉMICAS DÍA 2 ACADEMIC SESSIONS DAY 2

La Naturaleza de las Negociaciones Efectivas  
*The Nature of Effective Negotiations*

Negociación Competitiva  
*Competitive Bargaining*

Negociación Basada en Principios  
*Principled Bargaining*

Planificación y Preparación  
*Planning and Preparation*

## SESIONES ACADÉMICAS DÍA 3 ACADEMIC SESSIONS DAY 3

Estilos de Negociación  
*Negotiation Styles*

Negociación con Empresas  
*Negotiations with Organizations*

Negociación Multilateral  
*Multi-part Negotiations*

Conclusión y Plan de Acción  
*Conclusion and Action Planning*

## SESIONES ACADÉMICAS DÍA 4 ACADEMIC SESSIONS DAY 4

Estrategias de Resolución de Conflictos y Los Roles de Terceros  
*Conflict Resolution Strategies and 3rd Party Roles*

Gerentes y Mediadores  
*Managers and Mediators*

## WILLIAM KAHN |

Ph.D., Yale University



El Dr. Kahn es profesor de Comportamiento Organizacional en Boston University School of Management para alumnos de M.B.A y Doctorado. Su trabajo examina la creación de organizaciones de alto desempeño con énfasis en la resolución de conflictos, mediación, negociación, liderazgo y gestión del cambio. Sus investigaciones y consultorías están enfocadas hacia la creación de relaciones de trabajo efectivas, con énfasis en equipos de gestión de alto desempeño. Algunos de sus clientes han sido Teradyne, General Electric, BBN/GTE Technologies, Idea Scope Associates, Boston Medical Center y DataSys Corp, entre otras. Kahn ha publicado artículos en diversas revistas académicas como *The Journal of Applied Behavioral Science*, *Academy of Management Review*, *Administrative Science Quarterly* y *Human Relations*. Es autor de varios libros y forma parte del Comité Editorial del *Journal of Management Education*.

Dr. Kahn is Professor of Organizational Behavior at Boston University School of Management for M.B.A and Ph.D. students. His work examines the creation of high performing organizations with an emphasis on conflict resolution, mediation, negotiation, leadership and change management. His research and consulting services are focused on creating effective working relationships with an emphasis on high performance management teams. Some of his clients have been Teradyne, General Electric, BBN / GTE Technologies, Idea Scope Associates, Boston Medical Center and DataSys Corp, among others. Kahn has published articles in various academic journals such as The Journal of Applied Behavioral Science, Academy of Management Review, Administrative Science Quarterly and Human Relations. He is the author of several books and is on the Editorial Board of the Journal of Management Education.

## ► PROGRAMA 2016 / 2016 PROGRAM

	Lunes 14 de Nov. Monday, Nov. 14	Martes 15 de Nov. Tuesday, Nov. 15	Miércoles 16 de Nov. Wednesday, Nov. 16	Jueves 17 de Nov. Thursday, Nov. 17
9:00		La Naturaleza de las Negociaciones Efectivas <i>The Nature of Effective Negotiations</i> Bill Kahn	Estilos de Negociación <i>Negotiation Styles</i> Bill Kahn	Estratégias de Resolución de Conflictos y los Roles de Terceros <i>Conflict Resolution Strategies and 3rd Party Roles</i> Bill Kahn
10:00				
11:00				<i>Networking Coffee Break</i>
12:00		Negociación Competitiva <i>Competitive Bargaining</i> Bill Kahn	Negociaciones con Empresas <i>Negotiations with Organizations</i> Bill Kahn	Gerentes y Mediadores <i>Managers and Mediators</i> Bill Kahn
13:00	Influencia y Persuasión <i>Influence and Persuasion</i> Michelle Barton		Almuerzo / Lunch	Entrega de Certificado <i>Certificate Ceremony</i>
14:00				
15:00	Los 6 Principios de la Persuasión <i>Six Principles of Persuasion</i> Michelle Barton	Negociaciones Basadas en Principios <i>Principled Bargaining</i> Bill Kahn	Negociación Multilateral <i>Multi-part Negotiations</i> Bill Kahn	
16:00				
17:00	El Arte de la Persuasión <i>The Art of Persuasion</i> Michelle Barton		<i>Networking Coffee Break</i>	
18:00		Planificación y Preparación <i>Planning and Preparation</i> Bill Kahn	Conclusión y Plan de Acción <i>Conclusion and Action Planning</i> Bill Kahn	
19:00	El Arte de la Comunicación <i>The Art of Communication</i> Michelle Barton			
20:00	Implementar la Persuasión <i>Implementing Persuasion</i> Michelle Barton			
21:00			<i>Study Time</i>	

\*Programa sujeta a cambios



“ Jamás negociemos con miedo, pero jamás temamos negociar.”

(John F. Kennedy, Discurso Inaugural, 20 de enero, 1961)

*“Let us never negotiate out of fear. But let us never fear to negotiate.”*

(John F. Kennedy, Inaugural Address, January 20, 1961)



THE RITZ-CARLTON®

## ► SEDE SNP 2016

Los participantes se quedarán en el Ritz-Carlton, Coconut Grove. Ubicado en uno de los barrios más importantes de Miami, este hotel de lujo ofrece comodidades modernas y unas habitaciones inigualables. Con una arquitectura estilo veneciano, Ritz-Carlton Coconut Grove se encuentra en primera línea del mar, a pocos pasos de las atracciones principales que ofrece la ciudad.

*Participants will stay in the Ritz-Carlton, Coconut Grove. Located in one of the most renowned districts in Miami, this luxury hotel offers modern amenities and unrivaled accommodations. With a Venetian architecture, The Ritz-Carlton Coconut Grove is located just a few steps from the beach and minutes away from its most attractive and popular sites.*

## ► INFORMACIÓN GENERAL / GENERAL INFORMATION

### Fecha / Dates

14 al 17 de noviembre de 2016

*November 14 - 17, 2016*

### Postulación e Inscripción / Application and Enrollment

Se puede postular online, ingresando a [www.seminarium.com](http://www.seminarium.com). Una ejecutiva de ventas lo contactará y solicitará su currículum vitae. Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación vía correo electrónico. Debido a la capacidad limitada y alta demanda del programa, los candidatos aceptados deben formalizar su asistencia pagando la matrícula al recibir la carta de aceptación. Por favor envíe el comprobante de pago a: [snp@seminarium.com](mailto:snp@seminarium.com). Una vez recibido el pago, recibirá la confirmación de inscripción. Sólo el recibo del correo electrónico de confirmación garantiza un lugar en el programa.

*Please apply online at: [www.seminarium.com](http://www.seminarium.com). A sales representative will contact you and ask for your resume. Candidates that are accepted to participate in the program will receive an acceptance letter via email. Due to the limited space and high demand for this program, accepted applicants will need to formalize their attendance through payment of the program fee. Please send a copy of the payment confirmation to [snp@seminarium.com](mailto:snp@seminarium.com). Only the confirmation of payment can guarantee a place in the program.*

### Material de Estudio / Academic Material

Dos semanas antes del inicio del programa, a través de un sitio web del programa, los asistentes recibirán el material de pre-estudio, que incluye lecturas, casos de estudio e información general sobre el programa. Los participantes recibirán las presentaciones de los profesores a través del sitio web de Seminarium al término del programa.

*Two weeks before the start of the program, participants will receive the pre-class study materials which include readings, case studies and general information about the program through a website for the program. The professors' presentations will be posted to the Seminarium program website at the close of the program.*

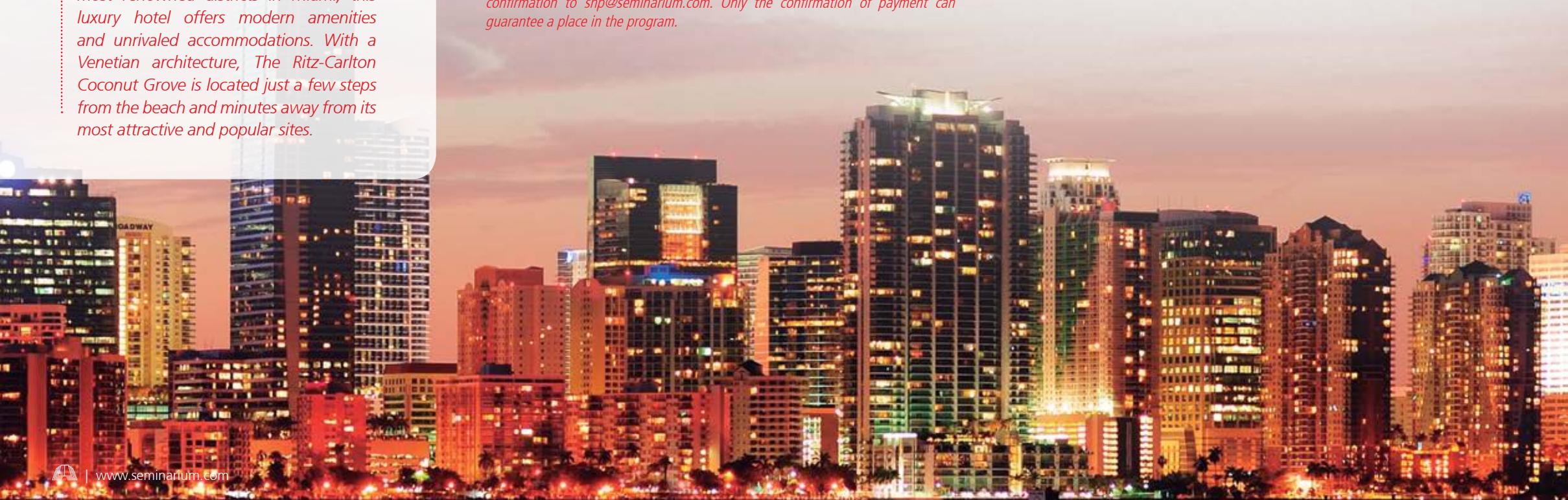
### Cupo Máximo de Asistentes / Number of Participants

45 personas / *45 participants.*

### Formas de Pago / Forms of Payment

Tarjeta de crédito o transferencia bancaria.

*Credit card or wire transfer.*



## Traducción Simultánea / Simultaneous Translation

Inglés - Español / English and Spanish

### Visa

No se requiere una visa de estudiante para este programa académico, sin embargo, si necesita una visa de turista para viajar a los Estados Unidos, se sugiere hacer los trámites con la debida anticipación.

*A student visa is not required for this academic program. If you require a tourist visa to enter the United States, we recommend that you begin the process well in advance.*

## Lugar y Alojamiento / Location and Lodging

El programa será realizado en el Ritz-Carlton Coconut Grove, Miami, FL, EE. UU. La matrícula OPCIÓN A con matrícula incluye la reserva de cuatro (4) noches en hotel ya mencionado. El check-in está programado para el lunes, 14 de noviembre desde las 16:00 hrs. y el check-out para el viernes, 18 de noviembre. Los estacionamientos, noches de estadía adicionales y cargos personales en el hotel son de responsabilidad del participante.

*The program will be held at the Ritz-Carlton Coconut Grove, Miami, FL, USA. Enrollment OPTION A includes four (4) nights at the same hotel mentioned above. Check-in is scheduled for Monday, November 14 starting at 4:00pm and check-out will be the morning of Friday, November 18. Parking, additional nights and personal charges to the room will be the full responsibility of the participant*

## Valor de la Matrícula / Enrollment Fees

El programa cuenta con dos opciones de matrícula:

*Opción A: USD 5.950 – incluye 4 noches de alojamiento en el hotel Ritz-Carlton Coconut Grove, material de estudio en inglés y español, traducción simultánea, desayunos, almuerzos y certificado emitido por la universidad. No incluye pasaje aéreo ni traslados. Solamente el pago total de la matrícula garantiza esta opción con alojamiento. Opción válida según disponibilidad del hotel.*

*Opción B: USD 5.350 –Incluye material de estudio en inglés y español, traducción simultánea, desayunos, almuerzos y certificado emitido por la universidad. No incluye alojamiento, pasaje aéreo ni traslados.*

*The program offers two enrollment options:*

*Option A: USD 5.950 -Includes lodging in the Ritz-Carlton Coconut Grove hotel, academic materials in English and Spanish, simultaneous translation, breakfasts, lunches and a certificate from the university. Airfare and transfers are not included in the cost of the program. Only the full payment of the program cost guarantees this option with hotel. It is available pending availability of the hotel.*

*Option B: USD 5.350 - Includes academic materials in English and Spanish, simultaneous translation, breakfasts, lunches and a certificate from the university. Airfare, transfers and accommodations are not included in the cost of the program.*

## Política de Anulaciones / Cancellation Policy

Asistir a un programa internacional de Seminarium Internacional requiere una significativa preparación previa y a menudo la demanda sobrepasa la capacidad; es importante contactarnos con anticipación si desea cancelar o transferir su participación. Dado a los costos incurridos para la preparación y administración del programa, cualquier cancelación o solicitud de aplazamiento recibida 45 días o menos desde el inicio del programa está sujeta a multas descritas en el formulario de postulación y el sitio web de Seminarium. Definimos Roll-over como la transferencia de la participación como única vez para la próxima versión del mismo programa. Si usted no puede asistir al programa, puede enviar un reemplazante de su empresa hasta 6 días antes del inicio del programa, siempre que éste cumpla con los requisitos del programa. No se aceptarán roll-overs con menos de 6 días de anticipación. Serán considerados No-Show y estarán sujetos a un cargo del 100% del valor del programa. Cualquier reemplazo, roll-over o cancelación debe ser informado por escrito.

*Because attendance at an international program of Seminarium Internacional requires significant advance preparation and demand often exceeds capacity, it is important to contact us in a timely manner if you must cancel or defer attendance. Due to the costs incurred for program preparation and administration, any cancellation or requests for Roll-overs received 45 days or less from the program start are subject to penalty fees as described in the program application form and Seminarium website. A Roll-over is defined as one-time transfer of the registration to the next version of the same program. If you are unable to attend the program, we will accept an appropriate, qualifying substitute participant up to 6 days before the start of the program. Any roll-over requests received less than 6 days before the start of the program will be considered a no-show and cancellation fees will apply. Notification of all cancellations, transfers, or substitutions must be made in writing.*





# STRATEGIC NEGOTIATION PROGRAM

PROGRAMA ÚNICO Y EXCLUSIVO PARA EJECUTIVOS LATINOAMERICANOS

PARA INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

## ARGENTINA

Representante  
Daniel Montero  
[dmontero@seminarium.com](mailto:dmontero@seminarium.com)  
Tel: (11) 5 437 5773 | Móvil: (11) 15 5 162 8024

## COLOMBIA

Seminarium Colombia  
Adriana Higuera Gómez  
[adriana.higuera@seminarium.com.co](mailto:adriana.higuera@seminarium.com.co)  
Tel: (571) 6170766 | 7429225-7429364  
Cel: 3183726689

## GUATEMALA, EL SALVADOR, HONDURAS

Panamerican Business School  
[ventasgt@seminarium.com](mailto:ventasgt@seminarium.com)  
Tel: (502) 2327 2660

## PANAMÁ, NICARAGUA, COSTA RICA

Representante  
Jairo Hom  
[jairo.hom@seminarium.com.co](mailto:jairo.hom@seminarium.com.co)  
Tel. 506-47025750

## BOLIVIA

Viceversa Group  
Cinthya Costa  
[ccosta@viceversagroup.com](mailto:ccosta@viceversagroup.com)  
Tel: (591) 241-9438 | Móvil: (591) 7061 1400

## ECUADOR

Seminarium Ecuador  
María Rosa Tapia  
[mtapia@seminarium.com.ec](mailto:mtapia@seminarium.com.ec)  
Tel: (593) 223 9782 | Móvil: 0994767181

## MÉXICO

The Next Step in Management  
Francisco Ruiz  
[ventasmex@thenextstepmanagement.com](mailto:ventasmex@thenextstepmanagement.com)  
Tel. 55 6819 9247

## PERÚ

Seminarium Perú  
Beatriz Valencia  
[beatriz.valencia@seminarium.pe](mailto:beatriz.valencia@seminarium.pe)  
Tel: (511) 610 7272, anexo 211

## BRASIL

Orlando Rodrigues  
Representante  
[orodrigues@seminarium.com.br](mailto:orodrigues@seminarium.com.br)  
Tel: (55) 11 3280 9596 | Móvil: 11 98446 2627

## LAURA MARQUEZ (RS)

Representante  
[lmarquez@seminarium.com](mailto:lmarquez@seminarium.com)  
Tel: (55) 55 9120 3499

## CHILE

Seminarium Chile  
Mónica Aguilar  
[maguilar@seminarium.com](mailto:maguilar@seminarium.com)  
Tel: (56) 2 2430 6841

Para otros países por favor contactar a  
**SEMINARIUM INTERNACIONAL**

Teléfono: (56) 22430 6837  
[internacional@seminarium.com](mailto:internacional@seminarium.com)

## REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO

Intras  
Ingrid Klavemann  
[ingrid.klavemann@intras.com.do](mailto:ingrid.klavemann@intras.com.do)  
Tel: (809)542-0126

## URUGUAY

Representante  
Daniel Montero  
[dmontero@seminarium.com](mailto:dmontero@seminarium.com)  
Tel: (5411) 5 437 5773 | Móvil: (54911) 5 162 8024

## VENEZUELA

Intelectum Venezuela  
[venezuela@seminarium.com](mailto:venezuela@seminarium.com)  
Tel: (58) 212-89523473 | Móvil: (58) 412 2290213 / 414 2433153

