



OPEN
TRAINING

15 Y 16 | NOVIEMBRE | 2016

NEGOCIACIÓN EN RELACIONES LABORALES

TEMÁTICA

La negociación forma parte de la vida cotidiana de las personas y de las relaciones sociales en general. Supone un proceso de comunicación y entendimiento. Desde el punto de vista de las relaciones sociales, y en particular, de las relaciones laborales, la negociación constituye una herramienta fundamental para la creación de valor de las empresas.

La metodología de la Negociación de la Universidad de Harvard, aplicada al mundo de las relaciones laborales, es una potente herramienta que, trabajando principios de negociación y desarrollo de habilidades blandas, permite tener mejores relaciones al interior de las compañías, lo que redundará en mayor rentabilidad de la empresa.-

APUNTA A LAS SIGUIENTES ÁREAS

Dirigido para gerentes generales, gerentes de RR.HH y líderes que manejan equipos de trabajo.

DOCENTE

JOSÉ MIGUEL FLORES ACUÑA

ABOGADO, DIRECTOR DE EMPRESAS,
CONSULTOR E INSTRUCTOR DE LA
METODOLOGÍA DE NEGOCIACIÓN DE LA
UNIVERSIDAD DE HARVARD.



Managing Partner de Flores y Asociados Abogados SpA, cuenta con más de 20 años de experiencia en temas de Gobiernos Corporativos, Empresas Familiares y Negociación Estratégica. En este último tema ha participado en la preparación y ejecución de diversas negociaciones en Chile y el extranjero, entre las que destaca: Negociación en la ONU, Ginebra, Suiza, en representación del Instituto de Políticas de Innovación de USA; Negociación en Unesco, París, en representación de nuestro país; Negociación en el Senado de Chile, negociaciones para la compra y venta de empresas y negociaciones colectivas.

Como Consultor ha dictado más de 400 programas y asesorando a las principales compañías del país en temas de Negociación Estratégica Avanzada, comercial, contractual, corporativa y de Relaciones Laborales.



**CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR SEMINARIUM.**

INFORMACIÓN GENERAL

**15 | 16
NOVIEMBRE**

Los Open Taining ofrecen de una manera introductoria y dinámica diferentes perspectivas para abordar problemáticas y lograr mejoras continuas en tu empresa.



**HOTEL PLAZA EL BOSQUE
NUEVA LAS CONDES**

AV. MANQUEHUE 656 | LAS CONDES | SANTIAGO

MARTES 15 | NOVIEMBRE

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN
01

09:00 A 11:00

- Antecedentes de la metodología de negociación.
- Diagnóstico de habilidades negociadoras.
- Objetivos de los participantes.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
02

11:30 A 13:00

- Concepto de ganar.
- Acuerdos exitosos según metodología de Harvard.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN
03

14:00 A 15:45

- Negociación estratégica.
- Negociadores difíciles.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
04

16:00 A 17:30

- La comunicación y la negociación.
- Las emociones y la negociación.

MIÉRCOLES 16 | NOVIEMBRE

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN
05

09:00 A 11:00

- La empresa y la buena empresa.
- La empresa y la sociedad.
- La relación como elemento fundamental entre las partes.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
06

11:30 A 13:00

- Relaciones laborales hacia el interior y exterior de las empresas.
- Políticas para la gestión exitosa de recursos humanos (Basados en los siete elementos de negociación).

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN
07

14:00 A 15:45

- Consideraciones prácticas de la contratación laboral y su relación con organizaciones sindicales o grupos negociadores existentes al interior de las empresas.
- Negociación colectiva.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN
08

16:00 A 17:30

- Caso práctico de negociación colectiva (Role playing).
- Revisión y análisis.

PROGRAMA

OPEN TRAINING

NEGOCIACIÓN EN RELACIONES LABORALES

15 Y 16 | NOVIEMBRE | 2016

VALOR INDIVIDUAL



19 UF

GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos



17 UF*

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training en caso contrario se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el talento, relaciones interpersonales y rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS