

INMERSIÓN ACADÉMICA DE CLASE MUNDIAL

MÁS DE

30

AÑOS DE EXPERIENCIA EN ACTUALIZACIÓN EJECUTIVA A NIVEL MUNDIAL.

LAS TOP

500

EMPRESAS SE CAPACITAN CON NOSOTROS.

MÁS DE

200 MIL

EJECUTIVOS HAN ASISTIDO A LOS PROGRAMAS.



Interacción directa con reconocidos profesores de las mejores universidades del mundo.



Salones con la tecnología más avanzada que permite una clara exposición del material académico.



Cuentan con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas.



Ubicados en un ambiente académico de calidad. Fácil y rápido acceso con parqueadero incluido.

Inspiring your full potential

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN

NEGOTIATION ARTS:

ANALYSIS, RECOGNITION, TACTICS AND STRATEGY

Una persona puede ser un negociador fuerte o débil. Pero es algo muy distinto saber cuándo su comportamiento hace que la negociación se desmorone o prospere. Mientras que algunas personas fallan en la preparación de la negociación, otros se esfuerzan por reconocer y ajustarse a las dinámicas cambiantes de las relaciones.

En este programa conocerás tu estilo personal a través del lente del ARTE de la Negociación, para luego abordar, a través de un aprendizaje práctico, herramientas que les permitan mejorar la planificación de las negociaciones. Ya sea que estés liderando una negociación de alto riesgo o algún proyecto en tu empresa, o resolviendo una disputa personal, necesitas ser capaz de negociar efectivamente.

La negociación efectiva incluye el **análisis** y **reconocimiento** de estilos interpersonales propios y en los demás, para luego utilizar **tácticas** y **estrategias** que aseguren un buen acuerdo. El objetivo de este programa es desarrollar *expertise* en gestionar e implementar acuerdos de negocios a través de una amplia variedad de escenarios.

BENEFICIOS PARA TI Y TU EMPRESA

- Obtén un marco estratégico para manejar características estructurales y psicológicas de una negociación.
- Conoce herramientas prácticas y recomendaciones que podrás aplicar de inmediato.
- Identifica los 5 factores que hacen la negociación especialmente desafiante: Múltiples temas, múltiples rondas, múltiples participantes, diferencias culturales y claves para gestionar el seguimiento del acuerdo.
- Pon en práctica tus habilidades en ejercicios realizados durante el programa.

ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A

- Directores, Gerentes y Subgerentes que deseen aumentar su capacidad personal y profesional para resolver situaciones de conflicto efectiva y creativamente.
- Ejecutivos que deban negociar a diario en su trabajo, ya sea interna o externamente, y se encuentren en la búsqueda de herramientas y modelos para mejorar su desempeño.
- Ejecutivos que quieran refrescar sus conocimientos y ejercitar sus habilidades de negociación.

UNIVERSIDAD



Como parte de University of Michigan, WDI tiene como objetivo dar a conocer las últimas tendencias y teorías en gestión globalizada. Cuenta con una estructura única que integra investigación, compromiso educacional, colaboraciones en terreno y desarrollo de servicios de consultoría. Desde 1992, ha sido líder en el entrenamiento ejecutivo y es la única institución en Estados Unidos dedicada completamente a la comprensión y difusión de los desafíos y oportunidades de las economías de mercado emergentes.

Las iniciativas lideradas por WDI se focalizan en 5 áreas críticas: Educación, Sector financiero, Salud, Medición del desempeño e Impacto de escala. En su trabajo con líderes corporativos, legisladores, expertos en desarrollo y renombrados académicos, amplían el conocimiento y expanden oportunidades.

M MICHIGAN

Con más de 90 años de experiencia en educación ejecutiva, es experta en integrar la vanguardia de los conocimientos con las exigencias competitivas del mercado. De esta manera, une la teoría y la práctica ayudando a transformar las organizaciones.

Su facultad de negocios, es considerada una de las líderes en investigación en Estados Unidos y cuenta con profesores de clase mundial; investigadores y académicos que ponen las ideas en acción y que inspiran a ejecutivos y profesionales con sus conocimientos y experiencia.

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN



Certificado de participación emitido por William Davidson Institute y University of Michigan.





PROFESOR



PETER BOUMGARDEN

PH.D. EN COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL, WASHINGTON UNIVERSITY

EXPERIENCIA ACADÉMICA

Profesor de WDI-University of Michigan, Washington University (St. Louis) y profesor asociado en Hope College en programas de estrategias de marketing, investigación organizacional, análisis cuantitativo del negocio, negociación y emprendimiento. Ha investigado la conexión que existe entre el cambio estructural de las organizaciones y el desempeño a largo plazo, así también la relación entre estructura de equipo y desempeño creativo.

EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Es consultor tanto en el sector privado como público en temas de estrategia, liderazgo e innovación. Algunas de las industrias representativas donde ha trabajado incluye servicios financieros, automotriz, bienes de consumo; entre otros: Herman Miller, Enterprise Rent-A-Car, Shape Corp, Oracle, Charles Schwab, y BBVA. Actualmente se dedica a un proyecto centrado en el mercado de Capital de Riesgo y estrategias de inversión en las primeras etapas de empresas que buscan proporcionar una propuesta de mercado disruptiva, fundada en una visión para el bien común.

PUBLICACIONES Y PREMIOS

Su trabajo académico ha sido publicado en *Organization Science*, *Judgment and Decision-Making*, *Strategic Management Journal*. Además, sus trabajos de práctica han sido publicados por *Harvard Business Review* y *Stanford Social Innovation Review*.

PROGRAMA

DÍA 1

LUNES 2 OCTUBRE

REGISTRO

8:30 a 9:00

SESIÓN 1

9:00 A 11:00

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN: ANÁLISIS, RECONOCIMIENTO, TÁCTICAS Y ESTRATEGIA

- Marco global para el desarrollo de una estrategia de negociación única: Modelo ARTE
 - Analizar el paisaje de negociación.
 - Reconocer el cambio estructural y emergente del proceso de negociación.
 - Tácticas para participar en este espacio.
 - Estrategia adecuada.
- Negociación #1: Aplicación del marco en un escenario novedoso. Discusión y análisis de resultados para obtener lecciones de aplicación al resto del programa.

11:00 a 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:30 A 13:00

ANÁLISIS Y RECONOCIMIENTO - CONÓCETE A TI MISMO, A TU Oponente Y EL PAISAJE DE LA NEGOCIACIÓN

- Las dos dimensiones del paisaje de negociación: la estructura de la negociación y el comportamiento del negociador.
- Evaluación sistemática de los elementos relevantes del paisaje de la negociación.
- Herramientas para delinear las preferencias y patrones de comportamiento, tanto para uno como para el otro negociador.

13:00 a 14:10

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:10 A 16:30

TÁCTICAS Y ESTRATEGIA - GESTIONAR EL GANAR-PERDER, DESCUBRIR EL GANAR-GANAR

- Cómo delinear las estrategias y tácticas para la creación y captura del valor.
- Identificación de puntos ciegos que muchos negociadores experimentan, específicamente al no tener en cuenta las oportunidades de creación de valor único.
- Negociación #2: Ampliación de la práctica con ejercicio más complejo. Reflexión colectiva sobre el desempeño e identificación de áreas de crecimiento.

16:30 a 16:45

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:45 A 17:30

VER DOBLE - PARTE 1: NEGOCIACIÓN CON MÚLTIPLES ASUNTOS Y EN VARIAS RONDAS

- Análisis de las negociaciones más complejas.
- Herramientas para enfrentar negociaciones múltiples.

MARTES 3 OCTUBRE

DÍA 2

8:30 a 9:00

REGISTRO

VER DOBLE - PARTE 2: NEGOCIACIÓN DE MÚLTIPLES PARTES Y DE PARTES FRACTURADAS

- Identificación de los otros dos factores que contribuyen a una negociación compleja: la fractura que tratamos en nuestra parte y los intereses en competencia en el otro lado de la mesa.
- Negociación #3: Caso de un nivel creciente de complejidad. Análisis y discusión de oportunidades únicas e individuales para el crecimiento.

SESIÓN 5

9:00 A 11:15

COFFEE & NETWORKING BREAK

11:15 a 11:45

AMPLIACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMPETITIVA - EMOCIÓN, ANÁLISIS Y RACIONALIDAD

- Introducción de un marco analítico de la inteligencia del competidor.
- Exploración del papel del reconocimiento emocional para ayudar a construir la forma en que se espera que se comporte nuestra contraparte.
- Herramientas para prepararse mejor para nuestra negociación con antelación e improvisar eficazmente según sea necesario.

SESIÓN 6

11:45 A 13:00

NETWORKING LUNCH

13:00 a 14:00

NEGOCIACIÓN #4

- Desarrollo de un caso de negociación fragmentada en varias partes, de varios asuntos y con prioridades cambiantes de valor; donde los participantes ejercitarán sus habilidades para ser flexibles y estratégicos.

SESIÓN 7

14:00 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

16:00 a 16:15

LLEVAR EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN AL MUNDO REAL

- Cómo garantizar que los acuerdos se implementen de manera efectiva.
- Claves para un correcto seguimiento de la negociación.

SESIÓN 8

16:15 A 17:30

VIVE LA EXPERIENCIA DE WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE Y UNIVERSITY OF MICHIGAN EN COLOMBIA
2 Y 3 DE OCTUBRE 2017 / HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA antes de: 18 de Septiembre 2017	1.710	1.550
PRECIO DE LISTA	1.800	1.635

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

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

CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



PATROCINADORES



APOYAN



Tarifa Preferencial Seminarium
Reservas : 618 - 6700
Mail: reservas@fourpointsbogota.com
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



www.seminarium.com



[/seminariumco](https://www.facebook.com/seminariumco)



[/seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)



[@seminariumco](https://twitter.com/seminariumco)



(+57) 3183726689



(571) 742 92 25 - 742 93 64 - 742 92 26



training@seminarium.com.co

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo cinco (5) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.