



NEGOCIACIÓN COMERCIAL

METODOLOGÍA UNIVERSIDAD DE HARVARD

ACUERDOS EXITOSOS PARA LOGRAR
UNA MAYOR RENTABILIDAD

29 - 30 DE JUNIO
CHILE

OPEN
TRAINING

PROGRAMA

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

METODOLOGÍA DE NEGOCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

DÍA 1

JUEVES 29 | JUNIO

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 1

9:00 A 11:00

- Antecedentes de las metodologías a utilizar.
- Levantamiento y análisis de los objetivos de los participantes.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:30 A 13:00

- Ejercicio de diagnóstico de habilidades negociadoras.
- Concepto de éxito.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:00 A 15:45

- Negociaciones complejas.
- Habilidades blandas y el éxito.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:00 A 17:30

- Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas.

DÍA 2

VIERNES 30 | JUNIO

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 5

9:00 A 11:00

- Exposición de negociaciones comerciales reales en forma grupal, a fin de medir el concepto de negociación exitosa.
- Modelo CANVAS.

SESIÓN 6

11:30 A 13:00

- Negociación estratégica.
- Negociación e implementación de acuerdos comerciales.

SESIÓN 7

14:00 A 15:45

- Formación de equipos de negociación.
- Ejercicio de negociación (role playing).

SESIÓN 8

16:00 A 17:30

- Revisión del ejercicio y conclusiones

* Programa sujeto a cambios

OBJETIVO

Entregar a los participantes herramientas que permitan obtener acuerdos exitosos y preparar negociaciones en forma estratégica como instrumentos de desarrollo y rentabilidad empresarial.

CONTENIDO

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 comercial, 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 mercantil, es una potente herramienta que, trabajando principios de negociación, estrategia y evaluación de modelos de negocios, permite tener acuerdos comerciales, lo que redundará en mayor rentabilidad para las empresas.

ÁREAS FUNCIONALES



HABILIDADES
EJECUTIVAS



VENTAS



OPERACIÓN
& LOGÍSTICA



FINANZAS

DIRIGIDO A

- Equipos comerciales.
- Gerentes y ejecutivos de ventas.
- Líderes de compras y abastecimientos.
- Gerentes y ejecutivos del área administración, finanzas.

BENEFICIOS

- Aplicación inmediata de la metodología de negociación a casos reales.
- Entender cuándo un contrato es exitoso y cómo obtener la celebración del mismo.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROFESOR JOSÉ MIGUEL FLORES



- Managing partner de Flores y Asociados Abogados SpA, 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.
- 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. Instructor de la Metodología de la Negociación de la Universidad de Harvard.
- Profesor evaluado con 94% en todos sus cursos realizados.

TESTIMONIOS DE ASISTENTES

- *"Muy útil. Excelente nivel del relator y organización".*
- *"Lo recomiendo! el relator demuestra tener amplio dominio y conocimiento del tema. Un programa sumamente práctico para el buen aprendizaje".*
- *"Un curso muy práctico, interesante y necesario".*
- *"Programa teórico-práctico de muy buena calidad".*

IN COMPANY

Este programa puede ser realizado de manera cerrada para tu empresa, para un grupo desde 20 personas.

**OPEN
TRAINING**

Los Open Trainings ofrecen una metodología de aprendizaje dinámica y práctica. Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en tu empresa.



INFORMACIÓN GENERAL



29 y 30 JUNIO 2017



PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES
Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO

VALOR INDIVIDUAL



21 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



19 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTA POR VALORES
PREFERENCIALES

*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.

Te invitamos a participar con tu equipo de trabajo



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.

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



www.seminarium.com



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



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



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

PROGRAMAS IN-COMPANY

Te invitamos a formar a tus equipos con contenidos flexibles, adaptados a tus necesidades y la realidad del día a día de tu empresa.

Algunos de nuestros programas disponibles:

ÁREA MARKETING

- Marketing Digital
- Social Media
- Publicidad 2.0

ÁREA RECURSOS HUMANOS

- Bienestar Organizacional
- Desarrollo de Mentores Corporativos
- Chip Generacional

HABILIDADES TRANSVERSALES

- Negociación Estratégica Avanzada
- Presentaciones Efectivas
- Certificación Internacional en Líder Coach
- Fracaso Positivo

**DESARROLLEMOS EN CONJUNTO
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE TU EMPRESA.**



contáctanos
Marcela Fuentes
mfuentes@seminarium.com