

SEMINARIO EJECUTIVO

Negotiation ARTS

Analysis, Recognition, Tactics and Strategy

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



WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN



MICHIGAN

19 - 20 NOVIEMBRE | 2018

BOGOTÁ, COLOMBIA



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

300 MIL

EJECUTIVOS HAN ASISTIDO A LOS
PROGRAMAS.



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



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



Salones con el espacio y la
tecnología necesarios para una
clara exposición del profesor y
el material académico.

FOUR
POINTS
BY SHERATON
Bogotá

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

WORLD·CLASS EXECUTIVE EDUCATION

Negotiation ARTS

Analysis, Recognition, Tactics and Strategy

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

Una persona puede ser un negociador fuerte o débil, pero es algo muy distinto saber dónde su comportamiento hace que la negociación se desmorone o prospere. Mientras 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 los participantes conocerán su 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 las negociaciones. Ya sea que esté liderando una negociación de alto riesgo o algún proyecto en su empresa, o resolviendo una disputa personal, necesita 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 UD. Y SU EMPRESA:

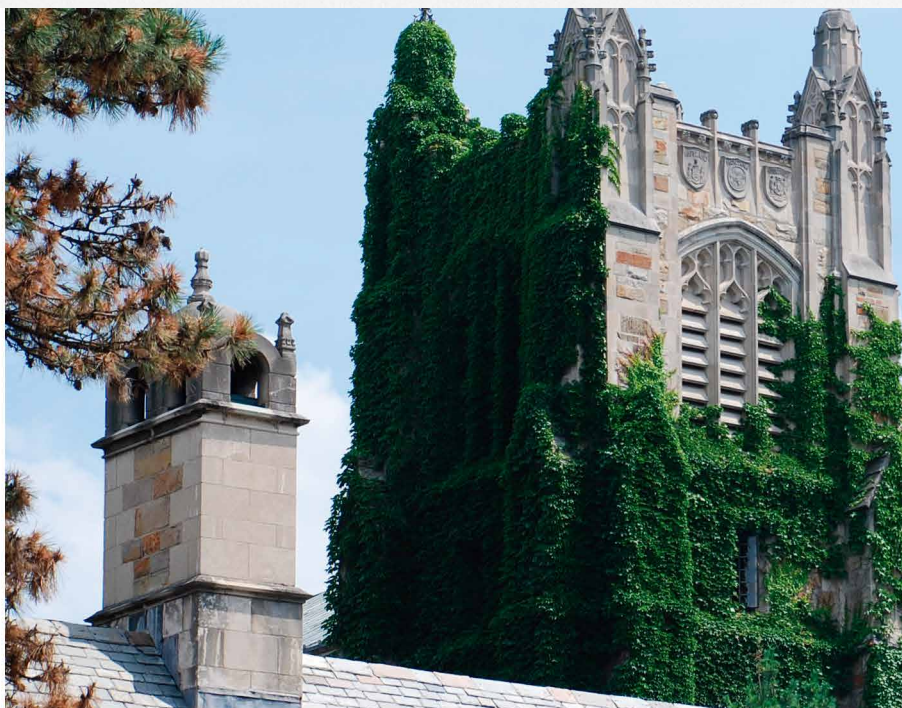
- Obtenga un marco estratégico para manejar características estructurales y psicológicas de una negociación.
 - Conozca herramientas prácticas y recomendaciones de inmediata aplicación.
 - Identifique los 5 factores que hacen la negociación especialmente desafiante: Múltiples temas, múltiples rondas, múltiples participantes, diferencias culturales y claves para gestionar el seguimiento del acuerdo.
-

■ ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A:

- Gerentes generales, 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.



UNIVERSIDAD



WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN

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.



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.

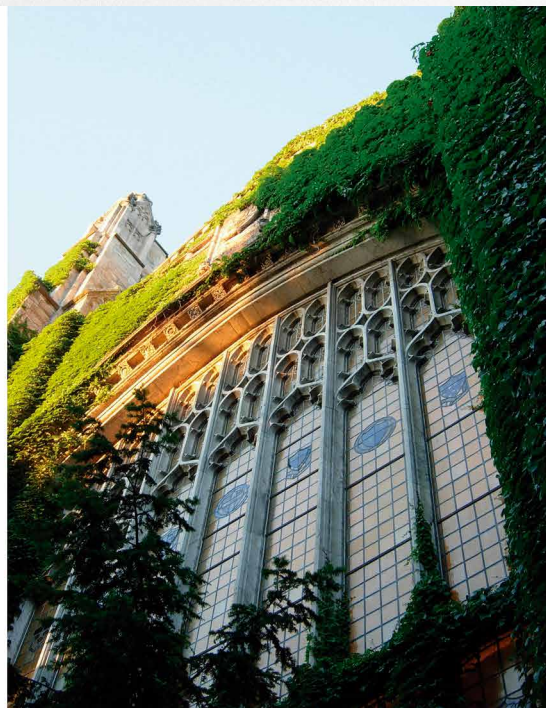
Su facultad de negocios, es considerada una de las líderes en investigación en Estados Unidos y cuenta con profesores de clase mundial; investigadores y académicos que ponen las ideas en acción y que inspiran a ejecutivos y profesionales con sus conocimientos y experiencia.

Sus profesores, con amplia experiencia internacional, profesional y académica, entregan a los participantes habilidades y metodologías para operar de forma efectiva en una economía de mercado globalizado.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN

Certificado de participación emitido por
WDI at 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

Además de su trabajo académico, 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.

■ PREMIOS Y PUBLICACIONES

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 19 NOVIEMBRE

8:30 a 9:00

REGISTRO

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 - CONÓZCASE A USTED MISMO, A SU 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 15:40

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.

15:40 a 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:00 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 20 NOVIEMBRE

PROGRAMA DÍA 2

REGISTRO

8:30 a 9:00

VER DOBLE PARTE 2: NEGOCIACIÓN CON MÚLTIPLES ASUNTOS Y EN VARIAS RONDAS

- 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 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

11:00 a 11:30

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
11:30 A 13:00

NETWORKING LUNCH

13:00 a 14:10

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
14:10 A 15:40

COFFEE & NETWORKING BREAK

15:40 a 16:00

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
16:00 A 17:30

VIVA LA EXPERIENCIA WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN EN COLOMBIA.

19 Y 20 DE NOVIEMBRE, 2018 | HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON | BOGOTÁ, COLOMBIA.

Negotiation ARTS

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO* CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA	1.710 USD	1.550 USD
PRECIO DE LISTA	1.800 USD	1.635 USD

*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.

A estas tarifas se les debe adicionar el 19% de IVA.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimice el rendimiento de sus 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.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



PATROCINADORES



APOYAN



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



www.seminarium.com



/seminariumco



/seminarium-colombia



@seminariumco



(+57) 31837 26689



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



seminarios@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, Seminario 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.