



## NEGOCIACIÓN COMERCIAL

METODOLOGÍA UNIVERSIDAD DE HARVARD

---

ACUERDOS EXITOSOS PARA LOGRAR UNA MAYOR RENTABILIDAD

28 29

AGOSTO 2017  
HOTEL FOUR POINTS BY  
SHERATON - BOGOTÁ



# NEGOCIACIÓN COMERCIAL

## METODOLOGÍA DE NEGOCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

ACUERDOS EXITOSOS PARA LOGRAR  
UNA MAYOR RENTABILIDAD

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.



28 y 29 AGOSTO 2017



**HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ**

Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



**ESTACIONAMIENTO SIN COSTO**

## TEMÁTICA



## DIRIGIDO A



## METODOLOGÍA UNIVERSIDAD DE HARVARD

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

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

## 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.
- Ejecutor y preparador 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 Chile; 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 importantes 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.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN  
EMITIDO POR SEMINARIUM

## PROGRAMA

8:30 A 8:55 REGISTRO

DÍA 1 | LUNES 28 | AGOSTO

### SESIÓN 1

9:00 A 10:30

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

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

### SESIÓN 2

11:00 A 12:30

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

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

### SESIÓN 3

14:00 A 17:30

- Negociaciones complejas.
- Habilidades blandas y el éxito.
- Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas.

8:55 A 9:00 REGISTRO

DÍA 2 | MARTES 29 | AGOSTO

### SESIÓN 4

9:00 A 10:00

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

10:00 A 10:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

### SESIÓN 5

10:30 A 12:30

- Negociación estratégica.
- Negociación e implementación de acuerdos comerciales

12:30 A 13:30

NETWORKING LUNCH

### SESIÓN 6

13:30 A 16:30

- Formación de equipos de negociación.
- Ejercicio de negociación (role playing).
- Revisión del ejercicio y conclusiones.

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA antes de: 11 de Agosto 2017	US \$780	US \$700*
PRECIO DE LISTA	US \$820	US \$740*

\*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 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.



**FOUR POINTS**  
BY SHERATON

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

MEDIOS DE PAGO



 [WWW.SEMINARIUM.COM](http://WWW.SEMINARIUM.COM)  
 [/SEMINARIUMCO](https://www.facebook.com/SEMINARIUMCO)  
 [/SEMINARIUM-COLOMBIA](https://www.linkedin.com/company/SEMINARIUM-COLOMBIA)  
 [@SEMINARIUMCO](https://twitter.com/SEMINARIUMCO)

PATROCINADORES



APOYAN



 (+57) 3183726689

 (571) 742 92 25 - 742 93 64

 [training@seminarium.com.co](mailto: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 diez (10) 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.

# 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.**



**Contácto:**  
**Fernando Bastán**  
[fernando.bastan@seminarium.com.co](mailto:fernando.bastan@seminarium.com.co)