



EXECUTIVE  
TRAINING

# NEGOCIACIÓN COMERCIAL

FUNDAMENTAL PARA LA CREACIÓN DE VALOR DE SU EMPRESA

27 / 28 | AGOSTO  
CHILE

## 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 comercial, la negociación constituye una herramienta fundamental para la creación de valor de las empresas.

Trabajando principios de **negociación, estrategia y evaluación de modelos de negocios**, logrará acuerdos comerciales, lo que se traduce en mayor rentabilidad para las empresas.

## DIRIGIDO A

Propietarios de empresas | Gerentes generales | Gerentes comerciales | Gerentes de administración y finanzas.

## BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Aplicación inmediata de la metodología de negociación a casos reales.
- Entender cuando un contrato es exitoso y como obtener la celebración del mismo.
- Evaluación de modelos de negocios a las realidades de los participantes.



CERTIFICADO  
EMITIDO POR SEMINARIUM

# PROGRAMA

# NEGOCIACIÓN COMERCIAL

EXECUTIVE  
TRAINING

## DÍA 1

LUNES 27 | AGOSTO

## DÍA 2

MARTES 28 | AGOSTO

8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
<b>SESIÓN 1</b> 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Antecedentes de las metodologías a utilizar.</li><li>• Levantamiento y análisis de los objetivos de los participantes.</li></ul>	<b>SESIÓN 5</b> 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Exposición de negociaciones comerciales reales en forma grupal, a fin de medir el concepto de negociación exitosa.</li><li>• Modelo CANVAS.</li></ul>
11:00 A 11:20	COFFEE & NETWORKING BREAK	11:00 A 11:20	COFFEE & NETWORKING BREAK
<b>SESIÓN 2</b> 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ejercicio de diagnóstico de habilidades negociadoras.</li><li>• Concepto de éxito.</li></ul>	<b>SESIÓN 6</b> 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Negociación estratégica.</li><li>• Negociación e implementación de acuerdos comerciales.</li></ul>
13:00 A 14:10	NETWORKING LUNCH	13:00 A 14:10	NETWORKING LUNCH
<b>SESIÓN 3</b> 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none"><li>• Negociaciones complejas.</li><li>• Habilidades blandas y el éxito.</li><li>• Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas.</li></ul>	<b>SESIÓN 7</b> 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formación de equipos de negociación.</li><li>• Ejercicio de negociación (role playing)</li><li>• Revisión del ejercicio y conclusiones.</li></ul>
15:45 A 16:00	COFFEE & NETWORKING BREAK	15:45 A 16:00	COFFEE & NETWORKING BREAK
<b>SESIÓN 4</b> 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas.</li></ul>	<b>SESIÓN 8</b> 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revisión del ejercicio y conclusiones.</li></ul>

Programa sujeto a cambios

DOCENTE

## JOSÉ MIGUEL FLORES



- Abogado, director de empresas, consultor e instructor en negociación.
- Managing Partner de Flores y Asociados Abogados S.p.A., cuenta con más de 20 años de experiencia en temas de gobiernos corporativos, empresas familiares y negociación estratégica.
- Más de 20 años de experiencia en asesoría y planificación comercial, 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 EE.UU; 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.
- Fundador, Socio Principal y Director Ejecutivo de Flores y Asociados Abogados. Ha liderado procesos de compra y venta de compañías chilenas y extranjeras.
- Miembro de consejos de familia de grupos empresariales familiares.
- Creador y fundador de la primera unidad de gestión de Propiedad Intelectual de la Unidad de Propiedad Industrial, Universidad de Concepción.

---

LOS **EXECUTIVE TRAININGS** OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.

**WORLD · CLASS**  
**EXECUTIVE EDUCATION**

## PROGRAMAS IN - COMPANY

Nuestros In Company son programas cerrados personalizados pensados especialmente para cubrir las necesidades de su empresa y desarrollar todo el potencial de sus trabajadores. Estos programas pueden ser realizados en sus propias oficinas y dependencias o en alguno de nuestros hoteles asociados.



### ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.

- Chip Generacional
- Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



### ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



### ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
- Liderazgo



### ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

- Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

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

Contacto: Marcela Fuentes | [mfuentes@seminarium.com](mailto:mfuentes@seminarium.com)

## INFORMACIÓN GENERAL

27 - 28 AGOSTO 2018



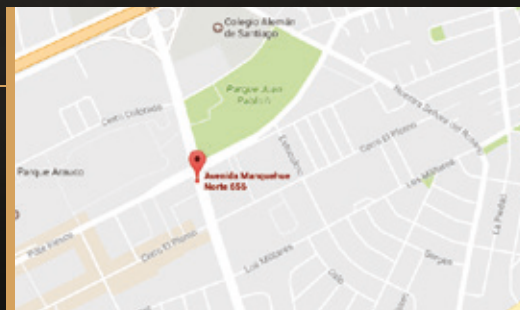
**PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES**

Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



**ESTACIONAMIENTO LIBERADO**

Sujeto a disponibilidad del hotel



### VALOR INDIVIDUAL



23 UF

### GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 UF\*

### MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTE 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.

## CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize 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.

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



APOYAN:



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)



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



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



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