

PROGRAMAS
IN-COMPANY

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

¿QUÉ SON LOS PROGRAMAS IN-COMPANY?

Programas cerrados con contenidos flexibles, adaptados a las necesidades y realidad de su organización. Se realizan para un mínimo de 20 personas en dependencias de la empresa o alguno de nuestros hoteles asociados.

OBJETIVOS DE PARTICIPAR

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

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.

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.

DIRIGIDO A

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



DOCENTE
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.

Como consultor 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.

DÍA 1

8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 10:30	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio de diagnóstico de habilidades negociadoras. • Concepto de éxito.
12:30 A 14:00	NETWORKING LUNCH
SESIÓN 3 14:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"> • Negociaciones complejas. • Habilidades blandas y el éxito. • Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas.

DÍA 2

8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 4 9:00 A 10:30	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición de negociaciones comerciales reales en forma grupal, a fin de medir el concepto de negociación exitosa. • Modelo CANVAS.
10:30 A 11:00	COFFEE & NETWORKING BREAK
SESIÓN 5 11:00 A 12:30	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación estratégica. • Negociación e implementación de acuerdos comerciales.
12:30 A 14:00	NETWORKING LUNCH
SESIÓN 6 14:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"> • Formación de equipos de negociación. • Ejercicio de negociación (role playing) • Revisión del ejercicio y conclusiones.

***ESTE ES UN PROGRAMA CERRADO, FLEXIBLE Y ADAPTABLE A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA.**