



OPEN
TRAINING

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

26/27 | AGOSTO
CHILE

TEMÁTICA

La Negociación Estratégica está orientada para que las personas adquieran nuevas herramientas para poder llegar a acuerdo exitosos que le permitan generar resultados satisfactorios para ellos y las otras partes, buscando conseguir sus objetivos a través de la implementación de una metodología que facilita un acuerdo de intereses entre ambos.

DIRIGIDO A

- Alta Administración.
- Gerencia comercial y actores críticos para la organización.
- Equipos de negociación proyectos, abastecimientos, contratos con proveedores.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Entregar a los asistentes herramientas para:

- Identificar sus habilidades personales en negociación.
- Lograr acuerdos exitosos.
- Preparar negociaciones en forma estratégica.
- Desarrollar habilidades blandas orientadas al buen entendimiento de los clientes y el mercado en general.
- Hacer un correcto uso de las emociones en las negociaciones con foco cliente.
- Aprender a indagar las reales necesidades del cliente.
- Evaluar e implementar acuerdos comerciales.
- Evaluar y formular modelos de negocio.
- Aplicar la metodología a la realidad y contingencia de los participantes.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

DÍA 1		LUNES 26 DE AGOSTO	DÍA 2		MARTES 27 DE AGOSTO
8:30 A 9:00	REGISTRO		8:30 A 9:00	REGISTRO	
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none">• Antecedentes de la metodología de negociación.• Objetivos de los participantes.• Ejercicio de diagnóstico.• Concepto de ganar.		SESIÓN 5 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none">• Exposición y análisis de negociaciones comerciales reales.• Revisión según metodología.	
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none">• Acuerdos exitosos según metodología.• Negociación estratégica.		SESIÓN 6 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none">• Implementación de acuerdos comerciales.• Negociaciones complejas respecto al negocio.• Negociación y propuesta de valor.• CANVAS.	
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH			
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none">• Negociaciones complejas.• Negociadores difíciles.• Negociación y habilidades blandas.		SESIÓN 7 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none">• Preparación de equipos de negociación.• Ejercicio de aplicación Rol Playing.	
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none">• Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas• Revisión del ejercicio.		SESIÓN 8 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none">• Revisión del ejercicio.• Consideraciones finales.	

Programa sujeto a cambios

DOCENTE

JOSÉ MIGUEL FLORES



- Abogado de la Universidad de Concepción.
- Socio y director ejecutivo, Flores y Asociados Abogados.
- Master en derecho de la empresa, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona.
- Postítulo sobre propiedad intelectual en Ministerio de Economía, Japón.
- Programas de negociación avanzada en Harvard, Cambridge, EE.UU.
- Train the Trainer, formación de instructores de la metodología de negociación de Harvard, Harvard Law School, Program on Negotiation, 2004.
- Deal Set-Up Design, and Implementation, Harvard Negotiation Institute, 2012.
- Programa de finanzas aplicadas Universidad de Chicago, Chicago, EE.UU.
- Profesor de diversos programas de posgrado referidos a negociación, derecho de la empresa, negocios, gobiernos corporativos. Universidades de Concepción, UCSC, USS, Chile y UDD.
- Formación de competencias en negociación y propuesta de valor en IRADE y Seminarium Chile.
- Asesoría en la Comisión Nacional que estudia el proyecto de nuevo código de comercio para Chile.
- Asesoría a empresas familiares en la profesionalización de sus estructuras corporativas, establecimiento de gobiernos corporativos, y sucesión familiar.
- Asesoría en negociación colectiva a empresas.
- Asesoría permanente en materia de M&A.
- Asesoría a empresas tecnológicas en la negociación para la compra o venta de tecnologías.
- Asesoría en formación de ejecutivos en materia de negociación a empresas, públicas y privadas, como ENEL, BCI, Banco Bice, Ministerio de Obras Públicas, Falabella, Homecenter, ENAP, ENTEL, METRO, Banco Estado, CONAFE, VTR, entre otras.

LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.



*Inspiring your
Full Potential*



PROGRAMAS IN-COMPANY

Este programa puede ser realizado en su empresa como **programa cerrado, personalizado y pensado especialmente para cubrir las necesidades de su equipo.**

Este programa es parte de la línea **In Company** de **Seminarium**. Conozca las demás alternativas para desarrollar las habilidades de cada área de su empresa ajustado al contexto y necesidades de su compañía.



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

INFORMACIÓN GENERAL

26 y 27 de Agosto 2019



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



ESTACIONAMIENTO LIBERADO
Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23,5 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



19,5 UF

*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



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



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



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

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 6894