



NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA Y BUENAS PRÁCTICAS CORPORATIVAS

25/26 | NOVIEMBRE
CHILE

TEMÁTICA

En la actualidad, las empresas deben trabajar en forma constante y permanente para agregar valor a sus productos y/o servicios. Un buen entendimiento del mercado, una estrategia para generar fluidez entre los clientes y las compañías, así como una buena estructura, gobierno y buenas prácticas corporativas, constituyen herramientas necesarias de éxito y rentabilidad empresarial.

DIRIGIDO A

- Dueños de empresas.
- Directores.
- Alta administración.
- Actores críticos para la organización.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- 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.
- Conocer las mejores prácticas en gobiernos corporativos.
- Identificar y analizar, los deberes, derechos y responsabilidades de directores y administradores.
- Analizar las empresas familiares.
- Usar las mejores prácticas para enfrentar los cambios generacionales.
- Utilizar herramientas de estrategia empresarial.
- Agregar valor a las propuestas de las compañías frente al mercado.
- Evaluar y formular modelos de negocio.
- Entender cómo enfrentar el constante cambio normativo y la responsabilidad penal de las empresas.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA Y BUENAS PRÁCTICAS CORPORATIVAS

| DÍA 1 | | LUNES 25 DE NOVIEMBRE | DÍA 2 | | MARTES 26 DE NOVIEMBRE |
|----------------------------------|--|---------------------------|----------------------------------|---|------------------------|
| 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">• Introducción a la metodología de negociación de la Universidad de Harvard.• Diagnóstico de habilidades de negociación de los participantes.• Elementos de negociación para evaluar un acuerdo exitoso. | | SESIÓN 5 9:00 A 11:00 | <ul style="list-style-type: none">• Directorio y comités.• Derechos, deberes y responsabilidades de los directores.• Las empresas familiares. | |
| 11:00 A 11:20 | | COFFEE & NETWORKING BREAK | | | |
| SESIÓN 2 11:20 A 13:00 | <ul style="list-style-type: none">• Elementos metodológicos para preparar negociaciones en forma estratégica.• Aplicación práctica de la metodología de negociación de la Universidad de Harvard.• Desarrollo de habilidades blandas. | | SESIÓN 6 11:20 A 13:00 | <ul style="list-style-type: none">• Consideraciones en los cambios generacionales.• Cómo pasar de empresa familiar a familia empresaria.• El gobierno en una empresa familiar. | |
| 13:00 A 14:10 | | NETWORKING LUNCH | | | |
| SESIÓN 3 14:10 A 15:45 | <ul style="list-style-type: none">• Las relaciones en las empresas familiares.• Los protocolos familiares.• Empresa y estrategia.• Negociación, propuesta de valor y correcto entendimiento del mercado. | | SESIÓN 7 14:10 A 15:45 | <ul style="list-style-type: none">• Las relaciones en las empresas familiares.• Los protocolos familiares.• Empresa y estrategia.• Negociación, propuesta de valor y correcto entendimiento del mercado. | |
| 15:45 A 16:00 | | COFFEE & NETWORKING BREAK | | | |
| SESIÓN 4 16:00 A 17:30 | <ul style="list-style-type: none">• Las empresas y los grupos empresariales.• El gobierno corporativo.• Juntas y pactos de accionistas. | | SESIÓN 8 16:00 A 17:30 | <ul style="list-style-type: none">• La empresa y su modelo de negocio.• Gestión y relaciones laborales.• Compliance y responsabilidad penal empresarial.• Modelos corporativos recomendados. | |

RELATOR

JOSE 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, USA.
- 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, USA.
- 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 INTERNACIONAL.
- 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

25 y 26 de Noviembre 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



Consulte por sus 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.

Incremente 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