



OPEN
TRAINING

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EN RELACIONES LABORALES

— LOGRE ACUERDOS EXITOSOS Y DURADEROS —

11/12 | NOVIEMBRE
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 de las relaciones sociales, y en particular, de las relaciones laborales, la negociación constituye una herramienta fundamental para la creación de valor de las empresas.

La metodología de negociación, aplicada al mundo de las relaciones laborales, es una potente herramienta que, trabajando principios de negociación y desarrollo de habilidades blandas, permite tener mejores relaciones al interior de las compañías, lo que redundará en compromiso de los colaboradores.

DIRIGIDO A

Alta Administración | Áreas de recursos humanos | Dirigentes sindicales y actores críticos para la organización.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Tener herramientas para actuar proactivamente respecto de los intereses de los trabajadores.
- Mejorar y/o mantener una buena relación laboral.
- Evitar los conflictos a través de negociaciones colaborativas en sede laboral.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EN RELACIONES LABORALES

DÍA 1		LUNES 11 DE NOVIEMBRE	DÍA 2		MARTES 12 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"> • Antecedentes de la metodología de negociación. • Diagnóstico de habilidades negociadoras. • Objetivos de los participantes. 		SESIÓN 5 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa y la buena empresa. • La empresa y la sociedad. • La relación como elemento fundamental entre las partes. 	
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto de ganar. • Acuerdos exitosos según la metodología de la universidad de Harvard. 		SESIÓN 6 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones laborales hacia el interior y exterior de las empresas. • Políticas para la gestión exitosa de recursos humanos (Basados en los 7 elementos de la negociación). 	
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH			
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación estratégica. • Negociaciones difíciles. 		SESIÓN 7 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none"> • Consideraciones prácticas de la contratación laboral y su relación con organizaciones sindicales o grupos negociadores existentes al interior de la empresa. • Negociación colectiva. 	
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"> • La comunicación y la negociación. • Las emociones y la negociación. 		SESIÓN 8 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"> • Caso práctico de negociación colectiva (Role playing). • Revisión y análisis. 	

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, 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*



SEMINARIUM®

**PROGRAMAS
IN-COMPANY**

Nuestros In Company son programas cerrados, personalizados y 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 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

INFORMACIÓN GENERAL

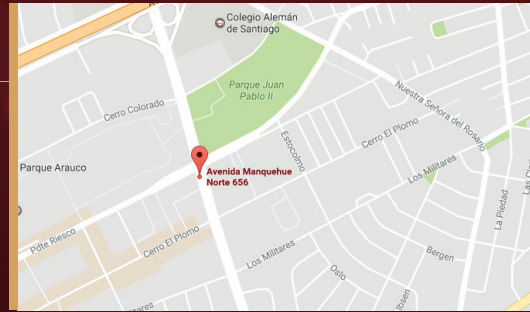
11 y 12 de Noviembre 2019



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



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.

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