



EXECUTIVE  
TRAINING

# NEGOCIACIÓN LABORAL

2 SESIONES

SESIÓN 1

JUEVES  
26 DE NOVIEMBRE

SESIÓN 2

VIERNES  
27 DE NOVIEMBRE

[WWW.SEMINARIUM.COM](http://WWW.SEMINARIUM.COM)





## TEMÁTICA

La negociación constituye una herramienta fundamental para la creación de valor en las empresas y su metodología aplicada al mundo de las relaciones laborales es una potente herramienta que permite tener mejores relaciones al interior de las compañías, lo que redunda en compromiso de los colaboradores.

A través del método de negociación de Harvard, los participantes identificarán sus habilidades personales de negociación, desarrollar habilidades relacionales e implementar acuerdos laborales exitosos.

## DIRIGIDO A

- Gerentes generales
- Áreas de Recursos Humanos
- Dirigentes sindicales
- Actores críticos para la organización

## BENEFICIOS

- Preparar negociaciones en forma estratégica.
- Evaluar y resolver negociaciones conflictivas en la sede laboral.
- Gestionar las emociones en negociaciones laborales.
- Implementar contratos individuales y colectivos de trabajo que satisfagan los intereses de los involucrados.
- Aplicar las metodologías a la realidad de los participantes.



# PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 4 HORAS

## SESIÓN 1

JUEVES  
26 DE NOVIEMBRE

- Introducción a la Metodología de Negociación de Harvard.
- Ejercicio de diagnóstico de habilidades negociadoras y empatía.
- Acuerdos laborales exitosos.
- Evaluación de una negociación laboral de acuerdo a la metodología de negociación (ejercicio grupal).

## SESIÓN 2

VIERNES  
27 DE NOVIEMBRE

- Negociación estratégica.
- Negociadores difíciles y manejo de emociones en sede laboral.
- Implementación de acuerdos laborales.
- Negociación colectiva (role playing).
- Evaluación y comentarios.



---

# JOSÉ MIGUEL FLORES

Profesor

---

## ESPECIALIDADES

- Abogado, director de empresas, consultor e instructor en negociación.
- Managing Partner de Flores y Asociados Abogados SpA.
- Cuenta con más de 20 años de experiencia en temas de Gobiernos Corporativos, Empresas Familiares y Negociación Estratégica.
- 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, Paris, en representación de Chile
  - Negociación en el Senado de Chile, negociaciones para la compra y venta de empresas y negociaciones colectivas.
- Ha liderado procesos de compra y venta de compañías chilenas y extranjeras.
- Miembro del directorio de diversas empresas en los rubros industrial, forestal y retail.
- Miembro de consejos de familia de grupos empresariales familiares.



# EXECUTIVE TRAINING

Nuestros programas Executive Training se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers locales e internacionales nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

## CONOCE NUESTROS 3 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO  
100% ONLINE



COACHING  
EJECUTIVO



DISEÑO INSTRUCCIONAL  
DE PROGRAMAS ONLINE

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas para ti y tu empresa.*

# INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD <b>\$295*</b>	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	JUEVES 26 DE NOVIEMBRE
USD <b>\$265*</b>	3 - 5 PERSONAS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 2	VIERNES 26 DE NOVIEMBRE

## CONVIERTE A TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el rendimiento de tus 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 tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



\* PRECIOS MOSTRADOS SIN IVA · PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTA A TU EJECUTIVO DE VENTAS

### CHILE

-  [seminarium.com](http://seminarium.com)
-  [ventas@seminarium.com](mailto:ventas@seminarium.com)
-  [seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)
-  [seminariumchile](https://www.instagram.com/seminariumchile)
-  [seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

### COLOMBIA

-  [seminarium.com](http://seminarium.com)
-  [seminarium@seminarium.com.co](mailto:seminarium@seminarium.com.co)
-  [seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)
-  [seminariumco](https://www.facebook.com/seminariumco)
-  [seminariumco](https://www.instagram.com/seminariumco)

### MÉXICO

-  [thenextstep.mx](http://thenextstep.mx)
-  [ventas@thenextstep.mx](mailto:ventas@thenextstep.mx)
-  [the-next-step-in-management](https://www.linkedin.com/company/the-next-step-in-management)
-  [thenextstepinmanagement](https://www.facebook.com/thenextstepinmanagement)
-  [thenextstepinmanagement](https://www.instagram.com/thenextstepinmanagement)
-  [TheNextStep\\_MX](https://twitter.com/TheNextStep_MX)

### INTERNACIONAL

-  [seminarium.com](http://seminarium.com)
-  [internacional@seminarium.com](mailto:internacional@seminarium.com)
-  [seminariumint](https://www.facebook.com/seminariumint)
-  [seminarium\\_internacional](https://www.instagram.com/seminarium_internacional)