

IPADE
BUSINESS SCHOOL
UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Negociación

ARTE
Y CIENCIA

Programa
online



OBJETIVO DEL PROGRAMA

En todos los ámbitos -con proveedores y clientes, en la compraventa de inmuebles, en el terreno laboral o en la toma de decisiones estratégicas con socios y otros stakeholders empresariales-, la negociación está siempre presente y es un ingrediente decisivo para construir valor y obtener mejores resultados.

En los procesos de negociación no se trata de vencer, sino de crear valor. Por eso, un buen negociador hace un buen análisis previo a la negociación, toma en cuenta las posiciones e intereses de los demás, controla sus emociones y logra obtener resultados que le permiten mejorar su perspectiva a largo plazo.

No se trata de vencer al de enfrente, sino de crear valor en conjunto.

Este programa online del IPADE busca que el participante aprenda y domine un conjunto de herramientas para negociar, identifique su estilo y desarrolle dichas habilidades en cualquier ámbito. De ahí que, a diferencia de otros programas, ponga énfasis no solo en que los participantes¹ simplemente aprendan conceptos y técnicas de negociación, sino también que aprendan a través de experimentar negociaciones con otros participantes que también tienen la motivación de impulsar sus carreras profesionales y empresariales.

El programa también complementa el estudio del lenguaje de los negocios con el de las ciencias del comportamiento, dándole al participante una mejor comprensión de los factores conductuales que inciden en cualquier proceso de negociación.

¹En IPADE nos referimos a los alumnos como participantes, principalmente debido a que los individuos 'participan' en el proceso de enseñanza, no son espectadores en el aula sino actores fundamentales en el proceso de enseñanza.

A woman with long, wavy brown hair is smiling broadly while looking down at a tablet computer. She is wearing a light blue button-down shirt. The background is softly blurred, showing what appears to be an office or home workspace with a window and some plants.

PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA

El programa ha sido diseñado para personas interesadas en optimizar sus habilidades de negociación, tales como:

Directivos de empresas de cualquier giro y tamaño.

Empresarios al frente de pequeñas y medianas empresas.

Tomadores de decisiones con equipos de trabajo a su cargo.

HIGHLIGHTS DEL PROGRAMA

Este programa online del IPADE (con sesiones y actividades síncronas) integra la perspectiva de las ciencias del comportamiento, las mejores prácticas de negociación y un énfasis en la persona, ayudando con ello a potenciar las capacidades de negociación de los participantes. Esto, subrayando siempre el objetivo de crear valor en cada proceso de negociación, así como la importancia de construir relaciones duraderas y tomar en cuenta las implicaciones que se derivan de prácticas no éticas.

El programa aborda conocimientos e ideas aplicables a la realidad empresarial y comprende:

- **8 módulos de estudio** (cada uno acompañado por una infografía, para facilitar la recordación de los elementos más importantes que apoyarán tu toma de decisiones).
- **Juegos de rol** para que el participante “viva” distintos escenarios de negociación y aplique las herramientas adquiridas a lo largo del programa.
- **Actividades experienciales:** Ejercicios de negociación basados en casos reales y retroalimentación en vivo con tus pares.
- **Contenidos digitales:** Videos, audios, notas técnicas y artículos para el aprendizaje de conceptos vinculados con la negociación.
- **Foros de discusión** para interactuar y conocer mejor a los participantes.
- **Webinars** para el análisis y la reflexión de ejercicios vivenciales realizados con los profesores del programa.
- **Fast consulting** (retroalimentación continua).
- **Sesiones continuas** con un tutor para la integración del proyecto final

Fuertemente orientado hacia el análisis de casos, metodología que distingue el modelo de enseñanza del IPADE, el programa comprende:



8 módulos de estudio (en cada módulo tendrás una infografía para facilitar la recordación de elementos importantes que apoyarán tu toma diaria de decisiones).



Contenidos digitales: entrevistas con expertos, *podcast* y artículos que te permitirán comprender con claridad los conceptos presentados.



Sesiones de aprendizaje online.



Cuatro *webinars*.



Fast consulting (retroalimentación semanal).



Foros de discusión para interactuar en equipos pequeños.



Sesiones semanales con tu tutor para la integración de tu proyecto individual.

MODELO DE APRENDIZAJE ENFOCADO A LA ACCIÓN



Se requiere 80% de cumplimiento de actividades

TUS APRENDIZAJES

Tras cursar este programa, serás capaz de:

- Analizar los marcos conceptuales para preparar y obtener mejores procesos de negociación.
- Experimentar vivencialmente situaciones típicas de negociaciones de alto impacto.
- Aplicar herramientas para lograr negociaciones efectivas: mejores tratos, mejores negocios y mejores relaciones.
- Analizar las posiciones, intereses y valores de los participantes en una negociación.
- Diseñar tácticas y aplicar las técnicas requeridas en las negociaciones individuales y de equipos.
- Identificar los sesgos de los componentes de una negociación en ambientes de incertidumbre.
- Plantear propuestas para mejorar estrategias personales de negociación, con el análisis de situaciones en escenarios de manejo de conflictos.

PROGRAMA DE ESTUDIOS

MÓDULO

1

Fortalecimiento de mis capacidades personales para la negociación

- **Introducción a la negociación**

Juego de rol – Eres un(a) directivo(a) de una empresa importante y hoy tienes la oportunidad de cerrar un trato: Comprar una pequeña compañía de importancia estratégica para el negocio. Para sumar este logro a tu carrera, primero debes enfrentarte a un negociador difícil. ¿Qué hacer para lograr tu objetivo?

MÓDULO

2

Competir o colaborar

- **Negociaciones competitivas**

Juego de rol – ¿Cuáles son las implicaciones de una negociación? ¿Cómo enfrentar la disyuntiva entre ganancia inmediata vs. una ganancia a largo plazo? ¿Es más importante lograr el objetivo económico o cuidar las relaciones de negocio? Aprende de esta situación y construye mayor valor.

MÓDULO

3

En una negociación en la vida real, ¿es posible ganar-ganar?

- **Negociaciones integrativas**

Juego de rol – Una gran corporación quiere comprar, un pequeño propietario quiere vender. ¿Qué puede salir mal? Descubre qué tan importante es comprender las motivaciones de la contraparte.

MÓDULO

4

Lo que pido y lo que quiero, no es necesariamente lo mismo

- **Posiciones, intereses y valores**

Juego de rol – Conoce la leyenda e identifica las complejidades de negociar cuando las distintas partes tienen valores y culturas diferentes; esto, con base en el modelo de las dimensiones culturales de Hofstede.



PROGRAMA DE ESTUDIOS

MÓDULO

5

Aplicar construcción colectiva en la negociación

- **Negociaciones en equipo**

Juego de rol - Intégrate a un equipo negociador y enfrenta a otro para negociar la solución a problemas inmediatos, solo para descubrir que existen temas que no estaban sobre la mesa y que pueden comprometerlo todo.

MÓDULO

6

Conocer los sesgos cognitivos y las trampas psicológicas que enfrentamos en las negociaciones

- **Técnicas, tácticas y cognición**

Juego de rol - A través de una serie de ejercicios, identifica las trampas mentales en que caes de manera inconsciente en tus procesos de negociación y cómo pueden impedir la consecución de tus objetivos.

MÓDULO

7

¿Qué herramientas utilizar para negociar en ambientes de incertidumbre?

- **Manejo de conflictos**

Juego de rol - Hace un año que cerraste un buen trato, pero de pronto aparece en escena un nuevo jugador. ¿Habrá forma de evitar que un buen acuerdo se rompa? Experimenta cómo es que la disposición al combate o a la huida afecta una renegociación.

MÓDULO

8

Integrar mi caja de herramientas para negociar

- **Negociaciones multiparte**

Juego de rol - Intégrate a un equipo especial y aprovecha la oportunidad que se te presenta. Pero, ¿cómo acordar la estrategia y el manejo de recursos cuando cada miembro del equipo tiene su propia agenda?

PROYECTO FINAL PERSONAL

A lo largo del programa, cada participante integra su kit personal de herramientas de negociación. Sobre esa base, integra un proyecto final para la mejora de sus habilidades de negociación, aplicable en su propia labor y/o empresa.

EL MÉTODO DEL CASO

El instrumento académico por excelencia que emplea IPADE en todos sus Programas es el **Método del Caso**, originalmente desarrollado por Harvard Business School e incorporado a nuestra institución educativa desde su fundación.



- Ejercicio de observación y de juicio que convierte tu experiencia en un factor educativo.
-
- Contacto con otros puntos de vista, contraste de criterios y juicios de valor propios con los de otros.
-
- Te impulsa a analizar, sintetizar, identificar problemas, proponer soluciones y decisiones. Se parece más a un gimnasio donde se desarrollan músculos (habilidades) que a una escuela donde se enseñan conceptos y definiciones.

CERTIFICADO

Al concluir satisfactoriamente el programa, los participantes son reconocidos con un certificado oficial de conclusión de estudios respaldado por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa -IPADE.

PROFESORES



Jorge Llaguno Sañudo

- Director adjunto del área de Innovación y Aprendizaje del IPADE
- Profesor de Factor Humano en el IPADE

Jorge Llaguno es consultor en temas de liderazgo, negociación, trabajo en equipo y cultura organizacional. Ha investigado el papel que juega el error humano en la evolución y desarrollo del aprendizaje en las organizaciones.

Es Ingeniero Industrial, tiene un Máster en Dirección de Empresas del IPADE y un doctorado en Humanidades por la Universidad de Navarra.



Alberto Ibarra Garza

- Profesor y director del área de Análisis de Decisiones en el IPADE

Alberto Ibarra tiene experiencia en consultoría en estrategia y operaciones, área en la que ha colaborado con clientes de distintas industrias: Transporte de carga, impresión, cemento, acero, petróleo, alimentos, finanzas y publicidad digital, entre otros.

El profesor Ibarra está principalmente enfocado en la investigación de las ciencias del comportamiento y el uso de ciencias de datos en contextos empresariales.

Es Contador Público de la UANL, tiene un MBA del IPADE y un Doctorado en Ciencias de la Dirección de IESE Business School.

IPADE

Formación de líderes con visión global, responsabilidad social y sentido cristiano, capaces de transformar a las organizaciones y a la sociedad.

#1

en Educación
Ejecutiva
según el
Financial Times

+ de 50

años de
experiencia
educativa

+ de 40MIL

egresados

Negociación

ARTE
Y CIENCIA

Programa
online

INICIO

23 de noviembre de 2020

DURACIÓN

12 semanas

6-8 horas de estudio semanal

COSTO

UNITARIO

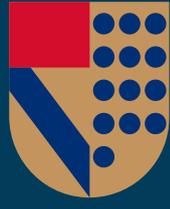
\$ 1,470 USD

3-5 PERSONAS

\$ 1,395 USD

6-MÁS PERSONAS

\$ 1,325 USD



IPADE
BUSINESS SCHOOL
UNIVERSIDAD PANAMERICANA

**IPADE
INSPIRAMOS PERSONAS,
PERFECCIONAMOS LÍDERES**

ipade.mx

ipadebusinessschool.com

 IPADE Business School

 @ipade

 IPADE Business School

 IPADE Business School

Contacto:

Chile: ventas@seminarium.com

Colombia: seminarium@seminarium.com.co

México: ventas@thenextstep.mx

Otros países: internacional@seminarium.com