

STRATEGIC EXECUTIVE TRAINING (SET)

ADVANCED NEGOTIATION

FECHA DE INICIO
24 DE AGOSTO 2021



FECHAS

24, 26 y 30 DE AGOSTO - 1 y 3 DE SEPTIEMBRE 2021

TEMÁTICA

Ser un hábil negociador te ayudará a formar, mantener y mejorar las relaciones con tus colegas, proveedores y clientes. El arte de la negociación es aprendido, pero para perfeccionarlo es importante practicarlo y revisar los fundamentos con el apoyo de expertos.

A través de análisis de casos, juegos de rol y actividades interactivas, conocerás las técnicas más utilizadas para convertirte en un negociador extraordinario. Un programa dinámico y participativo que te ayudará a obtener resultados exitosos en situaciones complejas.

BENEFICIOS PARA TI Y TU EMPRESA

- Implementar estructuras y dinámicas de negociación, conflicto y poder en situaciones bilaterales y multilaterales.
- Aplicar distintas técnicas competitivas relacionadas con ofertas, concesiones, contraofertas y cierres.
- Identificar los intereses, opciones y argumentos de las otras partes.
- Identificar comportamientos individuales para administrar situaciones de conflicto.

DIRIGIDO A

- Gerentes generales, directores, abogados y consultores.
- Gerentes y subgerentes que necesitan perfeccionar sus habilidades para resolver situaciones de conflicto efectiva y creativamente.
- Ejecutivos que deben negociar a diario y requieren herramientas y modelos para mejorar su desempeño.



CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL



PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 2 HORAS

SESIÓN 1 MARTES 24 DE AGOSTO	LA NATURALEZA DE LAS NEGOCIACIONES EFECTIVAS	<ul style="list-style-type: none">El marco de las situaciones de conflicto: competitivas versus cooperativas.Cómo resistir el atractivo de la profecía autocumplida.Formas para encontrar el encaje entre situaciones, estrategias y estilos de negociación.Las características de los negociadores exitosos, las relaciones de negociación y las negociaciones.
SESIÓN 2 JUEVES 26 DE AGOSTO	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN	<ul style="list-style-type: none">Las etapas predecibles de negociaciones exitosas.Estrategias efectivas de negociación competitiva: tácticas para reclamar valor.Las técnicas de ofertas, concesiones, contraofertas y cierres.Estrategias efectivas de negociación cooperativa: tácticas de creación de valor.
SESIÓN 3 LUNES 30 DE AGOSTO	NEGOCIACIÓN BASADA EN PRINCIPIOS	<ul style="list-style-type: none">La colaboración como gestión constructiva de las diferencias: el enfoque de la negociación basada en principios.Cómo separar a las personas del problema.Herramientas para centrarse en intereses, no en posiciones.La creación de opciones para beneficio mutuo.
SESIÓN 4 MIÉRCOLES 1 DE SEPTIEMBRE	NEGOCIACIONES ENTRE DEPARTAMENTOS	<ul style="list-style-type: none">Equilibrio de intereses departamentales y organizacionales en situaciones de conflicto.El rol del representante departamental en las negociaciones organizacionales.Cómo resolver el dilema del negociador: equilibrar las preocupaciones de fondo y las relaciones.Tácticas de reivindicación y creación de valor en las relaciones organizacionales en curso.
SESIÓN 5 VIERNES 3 DE SEPTIEMBRE	NEGOCIACIÓN MULTIPARTITA	<ul style="list-style-type: none">Cómo navegar por la naturaleza de la negociación multipartita.Identificación de intereses y agendas múltiples, a menudo en conflicto.Desarrollo y mantención de coaliciones viables: la importancia de la confianza.El uso del poder, la influencia y la autoridad informal en negociaciones multipartitas.

HORARIOS POR SESIÓN

HON CR GTM-6	COL MEX GTM-5	BOL VEN GTM-4	CHI ARG GTM-3
7:30 - 9:30	8:30 - 10:30	9:30 - 11:30	10:30 - 12:30



WILLIAM KAHN

Ph.D. in Psychology, Yale University

ESPECIALIDADES

EXPERIENCIA ACADÉMICA

Dr. Kahn es Profesor de Comportamiento Organizacional en Boston University School of Management para alumnos de MBA y Doctorado. Su trabajo examina la creación de organizaciones de alto desempeño con énfasis en la resolución de conflictos, mediación, negociación, liderazgo y gestión del cambio.

EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Sus investigaciones y consultorías están enfocadas hacia la creación de relaciones de trabajo efectivas, con énfasis en equipos de gestión de alto desempeño. Algunos de sus clientes han sido Teradyne, General Electric, BBN/GTE Technologies, Idea Scope Associates, Boston Medical Center, DataSys Corp, entre otros.

PUBLICACIONES

Kahn ha publicado artículos en diversas revistas académicas como *The Journal of Applied Behavioral Science*, *Academy of Management Review*, *Administrative Science Quarterly* y *Human Relations*. Es autor de varios libros y forma parte del Comité Editorial del *Journal of Management Education*.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

- *Best Paper Award*, Academy of Management Review.
- *Broderick Prize for Teaching*, Boston University School of Management.



**PROGRAMAS
IN - COMPANY**

OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO.

Nuestros programas In-Company 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 nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 2 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
100% ONLINE



COACHING
EJECUTIVO

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

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD \$585*	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	MARTES 24 DE AGOSTO
		SESIÓN 2	JUEVES 26 DE AGOSTO
		SESIÓN 3	LUNES 30 DE AGOSTO
USD \$530*	GRUPO MÍNIMO 3 PERSONAS	SESIÓN 4	MIÉRCOLES 1 DE SEPTIEMBRE
		SESIÓN 4	VIERNES 3 DE SEPTIEMBRE

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*
 CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL
 Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

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.

CHILE

-  /seminariumchile
-  @seminariumchile
-  @seminariumchile
-  /seminarium-latam
-  ventas@seminarium.com

COLOMBIA

-  /seminariumco
-  @seminariumco
-  @seminariumco
-  /seminarium-latam
-  seminarium@seminarium.com.co

MÉXICO

-  /thenextstepinmanagement
-  @thenextstep_mx
-  @thenextstepinmanagement
-  /thenextstepinmanagement
-  ventas@thenextstep.mx

OTROS PAÍSES

-  /seminariumInt
-  @seminarium_int
-  @seminarium_internacional
-  /seminarium-latam
-  internacional@seminarium.com