

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM (EDP)

ADVANCED NEGOTIATION

FECHA DE INICIO
30 DE AGOSTO 2021



FECHAS

30 DE AGOSTO - 1, 3, 6 Y 7 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

Se solicitará un 75% de asistencia para recibir el certificado.



PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 2 HORAS

SESIÓN 1

LUNES 30 DE AGOSTO

LA NATURALEZA DE LAS NEGOCIACIONES EFECTIVAS

- 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

MIÉRCOLES 1 DE SEPTIEMBRE

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- 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

VIERNES 3 DE SEPTIEMBRE

NEGOCIACIÓN BASADA EN PRINCIPIOS

- 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

LUNES 6 DE SEPTIEMBRE

NEGOCIACIONES ENTRE DEPARTAMENTOS

- 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

MIÉRCOLES 7 DE SEPTIEMBRE

NEGOCIACIÓN MULTIPARTITA

- 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.

HORARIO 30 AGO - 1 SEP

HON GUA GTM-6	COL PER GTM-5	CHI BOL GTM-4	ARG BRA GTM-3
8:30 - 10:30	9:30 - 11:30	10:30 - 12:30	11:30 - 13:30

HORARIO 3 SEP

HON GUA GTM-6	COL PER GTM-5	CHI BOL GTM-4	ARG BRA GTM-3
13:00 - 15:00	14:00 - 16:00	15:00 - 17:00	16:00 - 18:00

HORARIO 6 y 7 SEP

HON GUA GTM-6	COL PER GTM-5	PAR BOL 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.

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

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES	SESIONES
<p>USD \$585* PASE INDIVIDUAL</p> <p>USD \$530* GRUPO MÍNIMO 3 PERSONAS</p>	<p>SESIÓN 1 LUNES 30 DE AGOSTO</p> <p>SESIÓN 2 MIÉRCOLES 1 DE SEPTIEMBRE</p> <p>SESIÓN 3 VIERNES 3 DE SEPTIEMBRE</p> <p>SESIÓN 4 LUNES 6 DE SEPTIEMBRE</p> <p>SESIÓN 4 MARTES 7 DE SEPTIEMBRE</p>

* 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

OPTIMICE EL RENDIMIENTO DE SUS EQUIPOS ORGANIZACIONALES INCENTIVANDO LA PARTICIPACIÓN DEL GRUPO COMPLETO EN EL PROGRAMA.



CORPORATE SPONSOR:



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