

- EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM -

ADVANCED NEGOTIATION

PERFECCIONA EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN

WORLD · CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

LIVE VIRTUAL

13-14-18-19-20 DE ABRIL DE 2023

ADVANCED NEGOTIATION

PERFECCIONAR EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN

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.

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.



OBJETIVOS

-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.

WILLIAM KAHN



Broderick Prize for Teaching, Boston University School of Management



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.

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.

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.



PROGRAMA

SESIÓN 1: LA NATURALEZA DE LAS NEGOCIACIONES EFECTIVAS

13 DE **ABRIL**

- 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.
- Las etapas predecibles de negociaciones exitosas.

SESIÓN 2: ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

14 DE **ABRIL**

- 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.



PROGRAMA

SESIÓN 3: NEGOCIACIÓN BASADA EN PRINCIPIOS

18 DE **ABRIL**

- 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: NEGOCIACIONES ENTRE DEPARTAMENTOS

19 DE **ABRIL**

- 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: NEGOCIACIÓN MULTIPARTITA

20 DE **ABRIL**

- Cómo navegar por la naturaleza de la negociación multipartita.
- Identificación de intereses y agendas múltiples, a menudo en conflicto.
- Desarrollo y mantenimiento de coaliciones viables: la importancia de la confianza.
- El uso del poder, la influencia y la autoridad informal en negociaciones multipartitas

13-14-18-19-20 DE **ABRIL** DE **2023**

LIVE VIRTUAL •

18 UF

PASE INDIVIDUAL

16 UF

PASE
CORPORATIVO

(MÁS DE 3 PERSONAS)

PRECIOS EXENTOS DE IVA
CUPOS LIMITADOS
CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

CORPORATE SPONSOR:



Inspiring Your Full Potential

13-14-18-19-20 DE **ABRIL** DE **2023**

LIVE VIRTUAL •

USD 668 PASE INDIVIDUAL

USD 594 PASE
CORPORATIVO
(MÁS DE 3 PERSONAS)

PRECIOS EXENTOS DE IVA
CUPOS LIMITADOS
CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

CORPORATE SPONSOR:



Inspiring Your Full Potential