

ADVANCED NEGOTIATION

Perfecciona el arte de la negociación

16-18-23-25 Y 30 DE ABRIL

Traducción simultánea 

LIVE VIRTUAL 

WORLD·CLASS
EXECUTIVE EDUCATION



ADVANCED NEGOTIATION

Ser un/a hábil negociador/a 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/as.

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

Inspiring Your Full Potential

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- 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.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

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

PROGRAMA ACADÉMICO

Horario: Chile: 11:00 a 13:00 horas / Colombia y Perú: 10:00 a 12:00 horas / México: 9:00 a 11:00 horas.

SESIÓN 1: 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/as negociadores/ras exitosos/as, las relaciones de negociación y las negociaciones.
- Las etapas predecibles de negociaciones exitosas.

SESIÓN 4: 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 2: 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 5: 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.

SESIÓN 3: 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.

WILLIAM KAHN



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.

Inspiring Your Full Potential

ADVANCED NEGOTIATION

16-18-23-25 Y 30 DE ABRIL

Cuenta con traducción simultánea 

LIVE VIRTUAL 

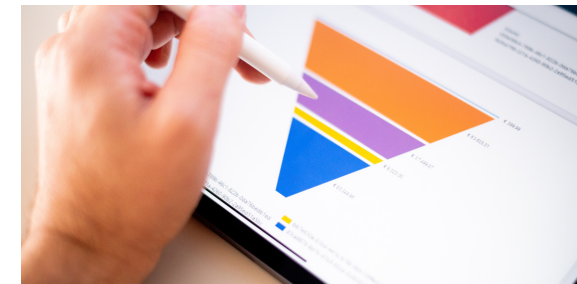
22,5 UF PASE
INDIVIDUAL

20,5 UF PASE
CORPORATIVO
(MÁS DE 3 PERSONAS)



PROGRAMA PUEDE SER IMPARTIDO EN FORMATO IN-COMPANY EN SU EMPRESA

OTROS PROGRAMAS DE SU INTERÉS:



GO TO MARKET PLANNING

FECHAS: 6, 7, 9 Y 10 DE MAYO



LIDERAZGO ÁGIL (CERTIFICACIÓN MANAGEMENT 3.0)

FECHAS: 14, 16, 23, 28 Y 30 DE MAYO



LEAN THINKING

FECHAS: 3 Y 4 DE JULIO