

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM (EDP)

ADVANCED NEGOTIATION



LIVE

10,11,12,13 Y 16 **MAYO** 2022

FORMATO LIVE STREAMING

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.

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.

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.



Programa en inglés con traducción simultánea al español



Material académico en ambos idiomas



**CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL**

PROGRAMA

SESIÓN 1

MAR | 10 | MAY

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.
- Las etapas predecibles de negociaciones exitosas.

SESIÓN 2

MIE | 11 | MAY

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

JUE | 12 | MAY

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

VIE | 13 | MAY

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

LUN | 16 | MAY

NEGOCIACIÓN MULTIPARTITA

- 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

	SESIÓN 1	SESIÓN 2	SESIÓN 3	SESIÓN 4	SESIÓN 5
HOND GUA NIC	8:00 - 10:00	8:00 - 10:00	8:00 - 10:00	8:00 - 10:00	8:00 - 10:00
MEX COL PER	9:00 - 11:00	9:00 - 11:00	9:00 - 11:00	9:00 - 11:00	9:00 - 11:00
CHI BOL RRDD	10:00 - 12:00	10:00 - 12:00	10:00 - 12:00	10:00 - 12:00	10:00 - 12:00
ARG BR UY	11:00 - 13:00	11:00 - 13:00	11:00 - 13:00	11:00 - 13:00	11:00 - 13:00



WILLIAM KAHN

Ph.D. in Psychology, Yale University

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.

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 y presencial, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

**PROGRAMAS
IN COMPANY**

CORPORATE SPONSORS:



INFORMACIÓN GENERAL

10,11,12,13 Y 16 MAYO 2022

F O R M A T O L I V E S T R E A M I N G




VALORES		
17 UF	PASE INDIVIDUAL	
15 UF	GRUPO DE 3 A 5 PERSONAS	
14 UF	CORPORATIVO MÁS DE 6 PERSONAS	

* 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.





CHILE

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

COLOMBIA

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

MÉXICO

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

OTROS PAÍSES

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