

EXECUTIVE TRAINING

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

LOGRA ACUERDOS EXITOSOS EN TUS NEGOCIACIONES

14 y 15 DE DICIEMBRE, 2022

WORLD-CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

FORMATO PRESENCIAL



NEGOCIACIÓN COMERCIAL

La negociación forma parte de la vida cotidiana y de las relaciones sociales en general. Supone un proceso de comunicación y entendimiento, y desde el punto de vista comercial, constituye una herramienta fundamental para la creación de valor de las empresas.

En este programa trabajaremos los principios de negociación, estrategia y evaluación de modelos de negocios, que permiten tener acuerdos comerciales, lo que redundará en mayor rentabilidad para las empresas.

DIRIGIDO A

- Ejecutivos de todos los niveles interesados en aumentar su capacidad personal y profesional para resolver situaciones de conflicto efectiva y creativamente.
- Áreas comerciales, marketing y ventas.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Lograr acuerdos exitosos.
- Preparar negociaciones de manera estratégica.
- Desarrollar habilidades blandas orientadas al buen entendimiento de los clientes y el mercado en general.
- Hacer un correcto uso de las emociones en las negociaciones con foco cliente.
- Aprender a indagar las verdaderas necesidades del cliente.
- Evaluar y formular modelos de negocio.
- Aplicar la metodología a la realidad y contingencia de los participantes.

CONTENIDOS

- La omnipresencia de la negociación.
- Metodología de negociación de la universidad de Harvard.
- Elementos metodológicos para preparar negociaciones.
- Aplicaciones de la negociación.
- Negociación, modelos de negocio y propuestas de valor.

PROGRAMA

9:00 A 16.30

14 de diciembre

SESIÓN 1 - LA OMNIPRESENCIA DE LA NEGOCIACIÓN

- La negociación está presente cada día.
- Negociamos desde que nacemos
- Levantamiento de objetivos de los participantes.
- Diagnóstico de habilidades de negociación de los participantes.

SESIÓN 2 - METODOLOGÍA DE NEGOCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

- Elementos de negociación para evaluar un acuerdo exitoso.
- Preparación de negociaciones con una estrategia: una fuente de ventaja competitiva.
- La negociación estratégica para obtener resultados exitosos.
- La empatía como herramienta de liderazgo.

SESIÓN 3 - ELEMENTOS METODOLÓGICOS PARA PREPARAR NEGOCIACIONES

- Desarrollo de habilidades blandas con foco en el cliente.
- Negociadores difíciles.
- Role playing: desarrollo de habilidades blandas.

15 de diciembre

SESIÓN 1 - LOGREMOS COMPROMISOS INTELIGENTES

- El cierre del contrato es un medio, no un fin.
- Una buena negociación pasa por una buena implementación.
- Aplicación de la metodología en la evaluación de negociaciones comerciales reales de los participantes.

SESIÓN 2- NEGOCIACIÓN Y MODELOS DE NEGOCIO

- Implementación de acuerdos comerciales.
- Harvard y CANVAS se complementan.
- El desafío del valor agregado.

SESIÓN 3 - NEGOCIACIÓN Y PROPUESTAS DE VALOR

- La negociación y el correcto entendimiento del mercado.
- Role playing: Aplicación de la metodología para preparar y negociar en forma estratégica.

JOSÉ MIGUEL FLORES

- Abogado, director de empresas, consultor instructor en negociación, con materia basada en la teoría y principios desarrollados por el Programa de Negociación en la Facultad de Derecho de Harvard.
- Managing partner de Flores y Asociados Abogados.
- Más de 20 años de experiencia en temas de gobiernos corporativos, empresas familiares y negociación estratégica.
- Ha participado en la preparación y ejecución de diversas negociaciones en Chile y el extranjero, entre las que destaca: negociación en la ONU, Ginebra, Suiza, en representación del Instituto de Políticas de Innovación de USA; negociación en Unesco, París, en representación de Chile; negociación en el Senado de Chile, negociaciones para la compra y venta de empresas y negociaciones colectivas.



PROGRAMAS IN-COMPANY

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

OFRECEMOS ESTE CURSO
CERRADO PARA TU EQUIPO

14 y 15 DE DICIEMBRE, 2022

Hotel Plaza Bosque Nueva Las Condes



UF 22*

PASE INDIVIDUAL

UF 19*

PASE
CORPORATIVO

(MÁS DE 3 PERSONAS)

Inscripciones hasta el 5 de Diciembre

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

CORPORATE SPONSORS:



STRATEGIC PARTNER:



Inspiring Your Full Potential