

SEMINARIO ONLINE



Negociación Estratégica

INICIO: Martes 21 de noviembre
9:00 a 11:30 hrs.



Negociación Estratégica

Objetivos del programa

Para poder comprender negociación debemos entender los conflictos, que por sí mismo no son negativos, sino que son los modos que emplean las personas lo que genera “muros o puentes”. En consecuencia, la negociación es un proceso presente en el día a día de los seres humanos, quienes la enfrentan de diversas formas de acuerdo con su cultura, estudios y cargos dentro de una institución en la cual se encuentran inmersos.

En los tiempos de hoy, y en un mundo cada vez más competitivo, dinámico, cambiante e incierto se requieren disponer de profesionales capaces de afrontar negociaciones permanentes de la más diversa tipología y que permitan en ese proceso resguardar los intereses de sus instituciones con amplia capacidad de persuadir, convencer y consolidar para tener resultados más eficaces.

El curso enfrenta a los participantes a diversas y variadas formas de interacción con nuestros colaboradores externos en que las decisiones formales, expeditas y de corto plazo implican desarrollar estrategias y dinámicas que cobran una relevancia de valor diferencial entre crear, mantener o destruir valor en las organizaciones.

El curso pretende entregar herramientas modernas que permitan manejar los conceptos básicos y la metodología para evaluar decisiones de negociación y cierre en ambientes competitivos y en entornos cambiantes.

Conducir estos procesos, ver lo que otros no ven, alinear y por último evaluar forman parte de los cuatro pilares estratégicos que todo negociador debe tener para el éxito de su cometido.

Objetivos del programa

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Reconocer el pensamiento de multivariantes y la forma en que impacta en la toma de decisiones en la negociación.
2. Entregar un marco conceptual de lo que significa gestionar el proceso de negociación y mantener la relación virtuosa con la cadena de valor cliente & colaborador
3. Reconocer las principales características del negociador incluyendo la comunicación, la estrategia y la táctica para el logro del propósito.
4. Analizar la negociación como proceso y desarrollar el pensamiento y la habilidad para negociar y, las estrategias que existen para mejorar la posición negociadora.
5. Casuística de integración

METODOLOGÍA

El diseño del curso permitirá que los participantes puedan a través de clases y simulaciones de negociación con doble propósito, mejorar la experiencia y permitir retroalimentación.

Los contenidos se usarán como un caso para avanzar simultáneamente en la práctica. La participación de los asistentes con historias y experiencias diversas enriquecerá todo el proceso en que el profesor actuará como una guía conductora. El curso se estructura sobre esta forma de enseñanza bidireccional con análisis de las dinámicas que se van generando y permitiendo a los participantes participar activamente con sus experiencias y conocimientos.

La metodología es de aprendizaje activo con una interacción permanente entre los participantes, donde el profesor es un facilitador del proceso para obtener el máximo provecho de las capacidades de cada persona, el método de enseñanza bidireccional con análisis de las dinámicas que se van generando permiten a los participantes participar activamente y también conocer y aprovechar las experiencias de sus compañeros.

Contenidos

Entornos y conflictos post pandemia

- Perdidas del tejido social
- Complejidad socio cultural
- Realidad y Desafíos
- Valor de la confianza

El conflicto

- Elementos de contexto
- Elementos de conflicto
- Formas de enfrentar un conflicto
- Formas de resolver un conflicto

La negociación

- Características
- Formas de Negociación
- Fases de Negociación
- Características del Negociador
- Método Harvard
- Estrategias y tácticas

Comunicación para el propósito

- Importancia de la comunicación
- Estrategias de comunicación en negociación
- Diseño de protocolos

Taller cruzado

- Casos e integración
- Palabras finales

Relator



Pablo F. Núñez

PhD© en Psicología empresarial UNADE, España, Máster in Business Administration, (MBA) Universidad Adolfo Ibáñez, Post Título en RSE Universidad Adolfo Ibáñez, Diplomado en Control de Gestión Universidad de Chile, Ingeniero Comercial e Ingeniero Comercio Internacional. Perfeccionamiento intensivo en la Universidad de California, UCLA Estados Unidos en Estrategias Dinámicas y Modelos de cambio. Docente Universidad San Sebastián, UTEM y Universidad Andrés Bello en Postgrados MBA, MGES y MGP. Consultor de empresas y relator de ICARE. Profesional con más de 25 años de experiencia en cargos directivos y gerenciales en primera y segunda línea tanto en el mundo público como privado.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 21 de noviembre de 2023
Fecha de término	Jueves 30 de noviembre de 2023
Días	Martes y jueves
Horario	9:00 a 11:30 hrs.
Duración	10 horas (4 sesiones de 2:30 hrs. cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$235.000
Valor Socios de ICARE	\$165.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl