



SEMINARIO ONLINE

# TALLER DE NEGOCIACIÓN

*con Proveedores*

**22 - 29 AGO**

08:45 a 12:45 hrs.



**ONLINE**

**3**

Sesiones



# OBJETIVOS

## *del Programa*

Este seminario proporciona la capacidad de aplicar estrategias y desarrollar habilidades efectivas de negociación en la relación comercial con proveedores. Específicamente se propone:

- Identificar dentro del proceso negociador los intereses de las partes
- Crear posibilidades y hacer propuestas persuasivas basadas en intereses en juego.
- Aplicar técnicas para superar las objeciones que se presenten en la negociación

En este taller práctico, la metodología de trabajo considera una activa participación de los asistentes, a través de exposiciones interactivas, dinámicas grupales y ejercicios de negociación, diagnósticos, análisis de casos, juego de roles online retroalimentados, utilización de técnicas de psicología económica y análisis de videos relativos a los temas tratados.

# CONTENIDOS

## *del Programa*

### *I. El proceso de negociador*

Negociación

- Definición de la negociación
- Proceso de la negociación

### *II. Estilos e intereses*

Intereses tras las posiciones negociadoras

- Actores, Poder de decisión y Prioridades.
- Matriz de intereses

### *III. Evaluación de propuestas*

El cuidado de la relación interpersonal

Diseñar y Evaluar propuestas

- Diseñar nuevas posibilidades
- Criterios legitimados y las 4P.

### *IV. Superando desacuerdos en las negociaciones*

Manejo de desacuerdos

- Prometo prometer
- Contraofertas

Mejor solución a las diferencias

- Denegación
- Alternativas de ambas partes

### *V. Tácticas y estrategias*

Las tácticas y estrategias

Contramanejo de las tácticas y estrategias

Criterios de cierre de la negociación



Relator  
**Andrés  
Ceppi**

Psicólogo Organizacional (U.de Chile), Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. de Chile), Programa de Gestión y Liderazgo (I.G.L), Programa en Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Programa PymeUC (P.U.Católica). Programa Compite (U.Adolfo Ibañez), Programa Psicología Económica (P.U.Católica), Diplomado en Inversiones y Mercados Financieros (U.de Chile), Magister en Innovación (U.Adolfo Ibañez). Además, es académico de post grados de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile y ha participado en seminarios y asesorías en Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, México y U.S.A. Es miembro de ACHIDO. Socio de LogoAcción y de LogoInnova.

# INFORMACIÓN

## *e inscripciones*

<b>Fecha de inicio</b>	Jueves 22 de agosto de 2024
<b>Fecha de término</b>	Jueves 29 de agosto de 2024
<b>Días</b>	Martes y Jueves
<b>Horario</b>	08:45 a 12:45 hrs.
<b>Duración</b>	12 horas (3 sesiones de 4 horas cada una)
<b>Modalidad</b>	Online - Plataforma Zoom
<b>Valor general</b>	\$273.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$186.000
<b>Descuentos</b>	15% de descuento por 5 o más inscripciones
<b>Código Sence</b>	12-38-0314-69

**+ INFO  
& INSCRIPCIONES**

### **INSCRIPCIONES A:**

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: [seminarios@icare.cl](mailto:seminarios@icare.cl)