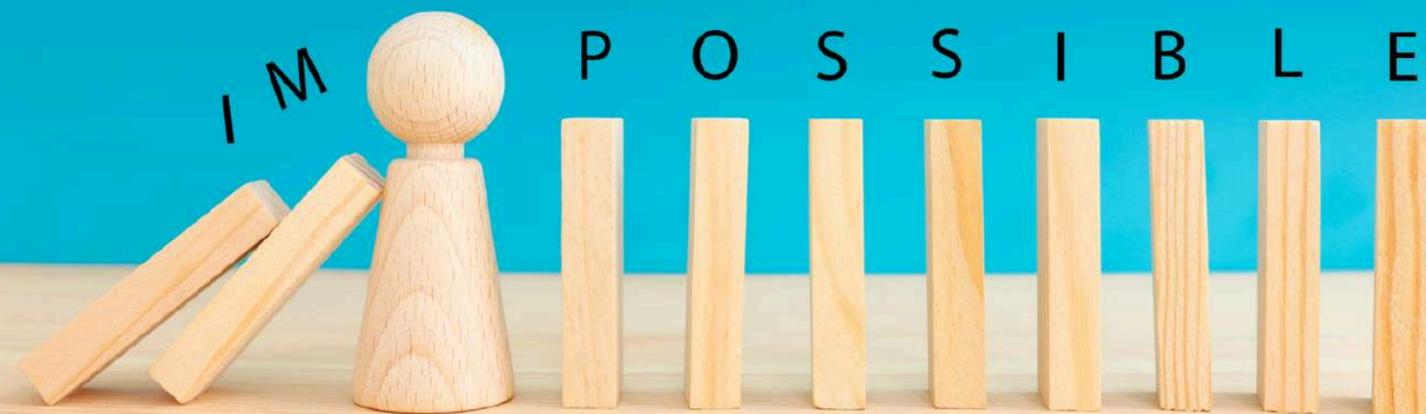


ADVANCED NEGOTIATION

Domina el arte de negociar con estrategias de alto impacto



22, 23, 24, 29, 30 DE ABRIL 2025

LIVE VIRTUAL 



Traducción simultánea

ADVANCED NEGOTIATION

Ser hábil en la negociación te permitirá formar, mantener y fortalecer relaciones con colegas, proveedores y clientes. Negociar es una habilidad que se desarrolla con práctica, pero perfeccionarla requiere revisar sus fundamentos con el apoyo de personas expertas.

A través del análisis de casos, juegos de rol y actividades interactivas, explorarás las técnicas más efectivas para convertirte en una persona negociadora destacada. Este es un programa dinámico y participativo diseñado para ayudarte a obtener resultados exitosos en situaciones complejas.



DIRIGIDO A

Gerentes/as generales, directores/as, abogados/as, consultores/as, y gerentes/as y subgerentes/as que deseen perfeccionar sus habilidades en la resolución creativa de conflictos. También a ejecutivos/as que negocian a diario y necesitan herramientas para mejorar su desempeño.



BENEFICIOS

El programa enseña a implementar estructuras y dinámicas de negociación, conflicto y poder en situaciones bilaterales y multilaterales, aplicando técnicas competitivas en ofertas, concesiones, contraofertas y cierres. Además, se enfoca en identificar los intereses, opciones y argumentos de las demás partes, así como en reconocer comportamientos individuales para gestionar conflictos.

Programa Académico

SESIÓN 01	SESIÓN 02	SESIÓN 03	SESIÓN 04	SESIÓN 05
<p data-bbox="259 547 646 682">La naturaleza de las negociaciones efectivas</p>  <p data-bbox="373 998 526 1035">Temas</p> <ul data-bbox="199 1084 726 1654" style="list-style-type: none"> • El marco de las situaciones de conflicto como competitivas versus cooperativas. • Cómo resistir el atractivo de la profecía autocumplida. • Formas de encontrar el encaje entre situaciones, estrategias y estilos de negociación. • Las características de las personas negociadoras exitosas, las relaciones de negociación y los procesos de negociación. 	<p data-bbox="919 547 1192 637">Estrategias de negociación</p>  <p data-bbox="979 998 1132 1035">Temas</p> <ul data-bbox="799 1084 1326 1613" style="list-style-type: none"> • 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. 	<p data-bbox="1459 547 1859 637">Negociación basada en principios</p>  <p data-bbox="1586 998 1739 1035">Temas</p> <ul data-bbox="1412 1084 1939 1575" style="list-style-type: none"> • 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. 	<p data-bbox="2065 547 2465 637">Negociaciones entre departamentos</p>  <p data-bbox="2185 998 2339 1035">Temas</p> <ul data-bbox="2012 1084 2538 1769" style="list-style-type: none"> • Equilibrio de intereses departamentales y organizacionales en situaciones de conflicto. • El rol de la representación departamental en las negociaciones dentro de la organización. • Cómo resolver el dilema de la negociación: equilibrar las preocupaciones de fondo y las relaciones. • Tácticas para reivindicar y crear valor en relaciones organizacionales en curso. 	<p data-bbox="2612 547 3145 637">Negociación entre múltiples partes</p>  <p data-bbox="2798 998 2952 1035">Temas</p> <ul data-bbox="2625 1084 3152 1613" style="list-style-type: none"> • Cómo navegar la complejidad 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.

Impartido por:

WILLIAM KAHN

PH.D. IN PSYCHOLOGY, YALE UNIVERSITY



- Kahn es profesor de Comportamiento Organizacional en Boston University School of Management, donde imparte clases a alumnos de MBA y Doctorado. Su trabajo académico se centra en el estudio de la creación de organizaciones de alto desempeño, con un enfoque especial en la resolución de conflictos, la mediación, la negociación, el liderazgo y la gestión del cambio.
- En cuanto a su experiencia laboral y de consultoría, Kahn ha dirigido investigaciones y trabajado como consultor en la creación de relaciones de trabajo efectivas, poniendo énfasis en equipos de gestión de alto desempeño. Entre sus clientes destacan empresas y organizaciones como Teradyne, General Electric, BBN/GTE Technologies, Idea Scope Associates, Boston Medical Center y DataSys Corp, entre otras.
- En el ámbito académico, Kahn ha publicado artículos en prestigiosas revistas como The Journal of Applied Behavioral Science, Academy of Management Review, Administrative Science Quarterly y Human Relations. Además, es autor de varios libros y forma parte del Comité Editorial del Journal of Management Education.
- A lo largo de su carrera, Kahn ha recibido numerosos premios y reconocimientos, entre ellos el Best Paper Award de la Academy of Management Review y el Broderick Prize for Teaching otorgado por Boston University School of Management.

ADVANCED NEGOTIATION

Fechas: Martes 22 – Miércoles 23 – Jueves 24 – Martes 29 – Miércoles 30 de **abril 2025.**

Duración: 10 horas.

Modalidad: Live virtual.

Horarios

PAÍS	Hora inicio y término	PAÍS	Hora inicio y término
Costa Rica – El Salvador Guatemala – Honduras – Nicaragua	08:00 – 10:00	Colombia – Ecuador – México Panamá – Perú	09:00 – 11:00
Venezuela – Bolivia Paraguay – Puerto Rico	10:00 – 12:00	Argentina – Brasil Chile – Uruguay	11:00 – 13:00

VALORES

860 USD PASE
INDIVIDUAL

775 USD PASE
CORPORATIVO
(MÁS DE 3 PERSONAS)