

SEMINARIO


TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN



SEMINARIUM®

04 ABRIL

NM LIMA HOTEL



PODEMOS TENER GRANDES IDEAS, PERO SI LAS PRESENTAMOS DE MANERA INEFICIENTE NO SIRVEN DE NADA...

Vivimos en un mundo de constante cambio, sin embargo, en nuestra experiencia, la mayor parte de ejecutivos siguen negociando de una manera muy tradicional, dejándose llevar por creencias y paradigmas que ya no tienen vigencia en el mundo actual.

Hoy en día, las negociaciones se han vuelto más complejas y las zonas de posible acuerdo se han reducido. En el seminario proporcionaremos herramientas que permitan optimizar el resultado de los procesos de negociación e influencia. Para ello, compartiremos los últimos desarrollos sobre persuasión y negociación basados en las investigaciones del **Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard**.

OBJETIVOS

- Conocer los principios de persuasión más reconocidos, y aprender a usarlos de manera estratégica para potenciar nuestra capacidad de influencia.
- Revisar nuestros paradigmas respecto al proceso de negociación.
- Presentar una metodología de comprobada eficacia para prepararse y liderar en sus negociaciones.
- Aprender a lidiar con personas difíciles.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Está dirigido a todo aquel ejecutivo que tiene el desafío de liderar sus negociaciones con clientes internos, externos, proveedores y socios, a fin de conseguir resultados de alto valor para sus organizaciones, en medio de escenarios cada vez más exigentes y complejos.

METODOLOGÍA

El Seminario tendrá un formato de Conferencia - Taller. Se utilizará principalmente la metodología del **Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard**, a través de la reflexión sobre la manera como venimos negociando, identificación de áreas de mejoría, aplicación de metodologías y un enfoque participativo que fomente el debate y consultas.

EJES TEMÁTICOS

MECANISMOS DE INFLUENCIA SOCIAL

Tres herramientas para conseguir que otros hagan lo que nosotros queremos que hagan.

BARRERAS A LA PERSUASIÓN

Cinco barreras que debemos superar para ser más persuasivos en nuestra comunicación e incrementar nuestra eficiencia en el logro de los objetivos deseados.

PRINCIPIOS DE PERSUASIÓN

Principios de persuasión universales que debemos aplicar en todos los contextos, culturas y canales de comunicación, asociados a la estructura del mensaje, características y cualidades que debe reunir el mensajero para lograr el impacto deseado en la audiencia.

NUESTROS PARADIGMAS SOBRE LA NEGOCIACIÓN

- El que ataca primero, ataca dos veces ...
- La negociación es un proceso suma cero (si tú ganas, yo pierdo).
- Siempre negocia en tu cancha.
- Entendiendo y neutralizando el regateo – Un antiguo y poco creativo mecanismo de negociación.

LOS SIETE ELEMENTOS - MARCO CONCEPTUAL

Presentación de la metodología de negociación de la Universidad de Harvard

ÚLTIMOS DESARROLLOS EN NEGOCIACIÓN

- El gran dilema del negociador: Colaborar para generar valor o competir para distribuir valor.
- La decisión más importante en el proceso de negociación: Corto o largo plazo.
- Liderando la negociación: Un esquema que nos permite liderar nuestros procesos de negociación.
- El reencuadre: Como "cambiar el juego" que el otro plantea en la mesa de negociación.

NEGOCIADORES DIFÍCILES

- ¿Cómo lidiar con gente difícil?
- Tácticas de negociación y cómo neutralizarlas.

PROGRAMA DEL SEMINARIO



09.00 A.M.

Paradigmas de la Negociación:

Se analizarán conjuntamente con los participantes, los paradigmas que existen sobre el proceso de negociación.

Presentación del Modelo de Negociación de Harvard:

Revisión de la herramienta de preparación con los 7 elementos.

Business Case:

Aplicación práctica de la metodología a un *business case*.

Últimos Desarrollos sobre el Proceso de Negociación:

Se expondrán las últimas investigaciones desarrolladas por el Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard respecto al dilema entre colaborar o competir, la tensión entre la generación de valor y la captura de valor en la mesa, y el corto plazo vs. el largo plazo.

11.00 A.M. • *Coffee break*

11.20 A.M.

El Liderazgo en la Negociación:

Se expondrá la manera como podemos liderar el proceso de negociación tomando la iniciativa, y reencuadrando el proceso hacia uno más productivo utilizando los siete elementos de la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

Negociadores Difíciles:

En todas las empresas existe gente difícil. En este segmento se explicará una metodología de comprobada eficacia para lidiar con este tipo de personas en la mesa de negociación.

01.00 P.M. • *Almuerzo*

02.00 P.M.

Dinámica:

Se realizará un ejercicio introductorio utilizado en nuestros talleres a nivel internacional, en el que los participantes se reunirán en grupos de trabajo.

Barreras a la Persuasión:

Podemos tener grandes ideas pero si las presentamos de manera ineficiente no nos sirven de nada. En este segmento se analizarán las cinco barreras que debemos superar para ser más persuasivos en nuestra comunicación, y luego se compartirán los principios que aprenderemos a usar de manera estratégica para aumentar nuestra eficiencia en el logro de los objetivos deseados.

04.00 P.M. • *Coffee break*

04.20 P.M.

El Mensaje:

Se explicarán los tres principios de persuasión asociados al mensaje. Adicionalmente se compartirán *tips* a tener en cuenta al estructurar el mensaje para potenciar su impacto en la audiencia.

El Mensajero:

Los participantes conocerán los tres principios fundamentales asociados al mensajero, a la persona que comunica.

06.00 P.M. • *Cierre del evento*

NOTA: Este es un programa tentativo, por lo que los temas expuestos pueden ser tratados en distinto orden y/o con distinta duración, dependiendo de la participación de los asistentes.

EXPOSITORES



EDUARDO MOANE

Máster en Transacciones Internacionales en la Southern Methodist University y Abogado egresado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ha seguido estudios de especialización en mecanismos alternativos para la solución de conflictos en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard, en Roma, y en diversas entidades de los Estados Unidos. Socio principal de Cambridge International Consulting, entidad vinculada al Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en consultoría y capacitación en técnicas de negociación; así como en *coaching* en negociaciones complejas. Durante este período ha trabajado como consultor e instructor en la mayor parte de países de la región. También es instructor en los talleres que CIC lleva a cabo en las instalaciones de la Universidad de Harvard.

GALIA MACKEE

Abogada egresada de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de especialización en negociación y persuasión con profesores del Proyecto de Negociación de Harvard. Tiene quince años de experiencia como Gerente Legal de empresas multinacionales y, seis años representando a las mismas en las negociaciones colectivas con sindicatos de trabajadores.



Presidente del Tribunal Administrativo de Solución de Reclamos de Usuarios encargado de resolver en última instancia los reclamos de los usuarios de servicios de telecomunicaciones.

Cuenta con más de 14 años de experiencia como consultora sénior de CIC Cambridge International Consulting, a cargo de talleres en técnicas de negociación, persuasión, y manejo de conversaciones difíciles, en el Perú y en distintos países de la región como, Argentina, Bolivia, Colombia, El Salvador y República Dominicana.

INFORMACIÓN GENERAL

LUGAR/FECHA

El Seminario se realizará en el **NM Lima Hotel**. Av. Pardo y Aliaga 330, San Isidro, el jueves **04 de abril** de 2019.

HORARIO

Registro De 08:30 a 09:00 horas.

Seminario De 09:00 a 18:00 horas.

INCLUYE

- Material de seguimiento
- *Coffee breaks* y almuerzo
- Estacionamiento sujeto a disponibilidad.
- Certificado de asistencia digital emitido por Seminarium

INVERSIÓN

	PRECIO	IGV	TOTAL
Inscripción individual	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
Inscripción corporativa *	S/ 1,080.00	S/ 194.40	S/ 1,274.40

PRECIOS EXPRESADOS EN SOLES

* Precio por persona a partir de 3 o más ejecutivos de una misma empresa

ANULACIONES

Sólo se aceptarán anulaciones 7 días hábiles antes del inicio del seminario. Caso contrario la empresa y/o participante asumirá el valor total de la inscripción. La sustitución del inscrito por otra persona de la misma empresa, podrá efectuarse hasta 3 días antes del inicio del evento.

INFORMES E INSCRIPCIONES

Central Telefónica **610 7272 opción 1**
informes@seminarium.pe
negociacion.pe