

FRANQUEO CONVENIDO
Res. Exento N° 137
Fecha: 090393
Agencia: Stgo. 9C Clasif.
EMPRESA DE CORREOS DE CHILE



Seminario Internacional “Desarrollo de Habilidades de Negociación Aplicada”

Negociación desde el Punto de Vista
del Vendedor y Comprador

Martes 7 de agosto, 2012

Auspicia:



Certifica:



Organiza:





➤ INTRODUCCIÓN

Una de las competencias claves en el área comercial y de compras es desarrollar habilidades de negociación exitosas.

Los resultados en la rentabilidad de su organización están influidos directamente en empoderar a los que intervienen en las negociaciones, no siempre se tiene claridad del impacto positivo de contar con negociadores con buenas habilidades en esta área.

Hablar de Negociación es hablar del Arte de llegar a acuerdos efectivos. Además todo proceso de Negociación, demanda por parte de los negociadores una postura que exige, ante todo, el deseo de generar ganancias a todos los involucrados.

En la eventualidad que una de las partes se mantenga inflexible, necesariamente estará instalado el conflicto de intereses, que deberá ser trabajado por la otra parte, en el sentido de transformar el antagonismo y/o divergencia, en adecuación al proceso de NEGOCIACIÓN.

La Negociación para que sea NEGOCIACIÓN, tendrá que ser basada en el mérito de la búsqueda de soluciones, incorporando el concepto de Ganar-Ganar, el que tiene como premisa básica relaciones que sean duraderas y efectivas entre las partes involucradas.

➤ ¿NEGOCIAR BIEN?

Esto significa que:

1. Obtuvo una buena rentabilidad para su gestión.
2. Logró realizar un aparente buen negocio, pero su organización perdió en utilidades.
3. Logró vender pero no le compraron más.
4. Logró comprar pero no están dispuestos a volver hacer negocios con usted.
5. Se hizo la transacción pero se dañó la relación.

➤ OBJETIVOS:

- Conocer su estilo de negociación y cómo negociar a partir de él.
- Desarrollar en los participantes habilidades interpersonales y/o razonamiento estratégico.
- Desarrollar las habilidades necesarias para la práctica de la Competencia en Negociación.
- Perfeccionar la práctica y el uso de los pasos en los procesos de Negociación.
- Mejorar en los participantes la comprensión de cómo Administrar los conflictos de Intereses.
- Propiciar condiciones para que los participantes efectúen negociaciones futuras menos desagradables y más estimulantes.

➤ CONTENIDO PROGRAMÁTICO:

- Conceptos básicos de Negociación.
- Técnicas de Negociación.
- Etapas del Proceso.
- Estrategias y Tácticas.
- Superación de Callejones sin salida.
- Concesiones.
- Administración del Conflicto de Intereses.
- Consecuencias: tensión, miedo, ansiedad, angustia.
- Tipos de Conflictos de Intereses.
- Habilidades Comportamentales en la Negociación.
- Cómo Generar Confianza y Climas favorables en la Negociación.
- Cual es su Estilo Personal de Negociación.
- Como negociar con cada estilo.
- Actitudes del Negociador.
- Flexibilidad en la Negociación.
- Los 7 pasos de la negociación eficaz.

➤ METODOLOGÍA

El programa se desarrolla en base al método activo participativo, cuya dinámica permite a los participantes la vivencia de situaciones simuladas y reales, la participación en relatos y discusiones, el análisis de sentimientos y reacciones, así como la evaluación de padrones de desarrollo personal y la inferencia de principios que guían el análisis y comprensión de la realidad.

Se usarán casos específicos, juegos, simulaciones, vivencias grupales, con oportunidad de permitir la participación de todos.

La estrategia de trabajo crea un ambiente lúdico y agradable, proporcionando cuestionamientos e intensas reflexiones. Es de esta manera, que los problemas funcionales son trabajados a través del intercambio de experiencias.



Seminario Internacional "Desarrollo de Habilidades de Negociación Aplicada"

Negociación desde el Punto de Vista
del Vendedor y Comprador

➤ DIRIGIDO A:

Jefaturas, Profesionales y Ejecutivos, de las áreas de ventas, comerciales, compras, suministros y otros interesados en el tema que necesiten desarrollar la capacidad de negociación.

➤ ANTECEDENTES DEL EVENTO:

- Fecha: Martes 07 de Agosto, 2012
- Acreditación: 08:45 a 09:00 hrs.
- Horario: 09:00 a 18:30 hrs.
- Almuerzo: 13:00 a 14:30 hrs.
- Lugar: Hotel Santiago Park Plaza
Av. Ricardo Lyon 207, Providencia
- Estacionamiento: Sin costo, Edificio Barcelona
Barcelona N° 2077, Providencia

➤ VALORES DEL EVENTO:

	1 Cheque	3 Cheques
• 1 a 2 Participantes:	\$137.000 c/u	\$48.000 c/u
• 3 a 5 Participantes:	\$117.000 c/u	\$41.000 c/u
• Desde 6 Participantes:	\$107.000 c/u	\$37.500 c/u

➤ SENCE:

- Solicite su Código Sence al realizar su inscripción.
- "Actividad de capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico."

➤ INFORMACIONES E INSCRIPCIONES:

- E-mail: eventos@cenacgroup.cl
- Teléfonos: 361 9284 – 361 9285

IMPORTANTE:

• Este taller puede ser desarrollado en forma exclusiva para su empresa y/u organización, ya sea reproduciendo el mismo diseño, así como también con modificaciones ajustadas a vuestras necesidades.



www.cenacgroup.cl

• CERTIFICADO OTORGADO POR:



• Conferencista Internacional

ROBERTO HIRSCH WOW

- Licenciado en Psicología. Universidad Federal de Minas Gerais. Brasil.
- Master en Psicología de la Salud y del Trabajo. Universidad São Marcos.
- Especialista en:
 - ✓ Creatividad, en la Universidad de Buffalo (NY-USA);
 - ✓ Administración de Recursos Humanos en la Fundación Getúlio Vargas (SP-Brasil);
 - ✓ Dinámica de los Grupos por la SBDG (Sociedad Brasileña de Dinámica de los Grupos)
 - ✓ Coaching Ejecutivo, Personal y de Equipos por la ICC (International Coaching Community).
 - ✓ Pedagogo en Psicodrama; Juegos Empresariales; Pensamiento Sistémico y Consultora Sistémica Empresarial, Coaching y Constelación Organizacional por Hoffmann & Partners Alemania / Brasil.
- Facilitador en las Metodologías:
 - ✓ Resolución Creativa de Desafíos (Metodología CPS – Creative Problem Solutions), en CEF – Creative Education Foundation (Buffalo- NY) e ILACE (Instituto Latino Americano de Creatividad y Estrategia); en FIACE – Federación Iberoamericana de Coaching Ejecutivo, Formación en Coaching Ejecutivo Organizacional.
- Socio Director del OPUS INSTITUTO
- Ha coordinado y desarrollado en los últimos 30 años proyectos en Consultoría Organizacional, Selección, Evaluación, Entrenamiento y Desarrollo de Directivos, Jefes, Personal y de Equipos.
- Es responsable por el Programa Solución Creativa de Problemas, para la Compañía Exxon Mobil, en toda la América Latina.
- Maestro en la ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing), FIA/USP Y FGV en diversos programas de MBA´s y Pos Grado en las áreas de Negociación, Factor Humano, Marketing y Psicología del Consumo.
- Conferencista Internacional en Encuentros de Educación, Organizacional y de Recursos Humanos en, Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, Guatemala, México, Paraguay, Uruguay, Venezuela y en todas las provincias brasileñas.

CENAC GROUP - CHILE

Con "33 años" de presencia en Chile, especializada en las áreas de capacitación, consultoría, coaching, selección, dinámicas de juego y diagnóstico de orientación vocacional, trabaja con las empresas líderes del país, tanto nacionales como internacionales.

Desde hace 10 años está desarrollando intensamente congresos y seminarios especializados en el área comercial, especialmente en temáticas de ventas y negociación, además de efectuar consultoría y relatoría para organizaciones, enfocadas en los negocios particulares de cada una.

OPUS – BRASIL

Desde hace 20 años agregando valor y aumentando el capital intelectual de sus clientes, entregando una propuesta diferenciadora, orientada a los cambios en los negocios, el entorno y las personas.

En este último ámbito los esfuerzos se orientan al coaching para la acción, tomando decisiones que permitan el crecimiento profesional donde el entrenador es un soplador de brasas, ayudando a cada uno a sacar lo mejor de sí.

