

## AXIOLOGIA, RESPONSABILIDAD SOCIAL, SALUD, GOBIERNO Y DERECHO

### CREACIÓN DE VALOR EN UNA NEGOCIACIÓN

#### DESCRIPCIÓN GENERAL

El presente curso comprende los aspectos teóricos y prácticos necesarios para el manejo profesional de las negociaciones enfocado a generar el mayor valor para las organizaciones, en particular su aplicación en el ámbito comercial de las empresas.

Nuestro mundo cambia frenéticamente, mientras muchos ejecutivos siguen negociando de una manera tradicional, dejándose llevar por paradigmas que ya no tienen vigencia en el mundo actual. Los procesos de negociación se tornan cada vez más complejos y las zonas de posible acuerdo son más estrechas. Indudablemente se requiere un nuevo enfoque.

Los alumnos tendrán la oportunidad de poner en práctica los aspectos teóricos en los talleres de simulación, juego de roles y ejercicios prácticos que servirán también para afianzar el uso de técnicas de negociación apropiadas. El curso tiene una orientación participativa y práctica.

#### DIRIGIDO A

Ejecutivos que requieren gestionar procesos de negociación con clientes y/o proveedores buscando conseguir el mayor valor para sus organizaciones.

#### OBJETIVOS

##### Objetivo general.

- Describir el proceso y las estrategias para gestionar el desarrollo exitoso de una negociación en el ámbito comercial.

##### Objetivos específicos.

- Proporcionar la base conceptual del modelo de Harvard de Negociación
- Describir herramientas y técnicas para aplicarlas a los procesos de negociación
- Identificar los tipos de negociación y su aplicación
- Conocer las implicancias de adoptar una actitud ganar-ganar
- Desarrollar la habilidad para pasar de posiciones a intereses
- Dar a conocer la importancia de la comunicación verbal como la no verbal en el desarrollo de la negociación
- Manejar eficazmente las relaciones

#### TEMARIO

1. El conflicto:
  - Características del Conflicto
  - Elementos, fuentes, niveles, tipos de conflicto
  - Etapas de los conflictos
  - Dimensiones de los conflictos
  - Resolución exitosa de conflictos

2. La Negociación:
  - Definición y fundamentos
  - Paradigmas tradicionales en la negociación
  - Paradigma emergente
  - El entorno de la negociación, elementos
  - MAAN, MAPAN o BATNA
  - Modelos de negociación
    - Negociación distributiva
    - Negociación integrativa, gestión moderna
  
3. Los 7 Elementos de la Negociación Harvard:
  - Alternativas al no acuerdo
  - Intereses y posiciones
  - Opciones
  - Criterios de legitimidad
  - Compromisos
  - Comunicación
  - Relación
  
4. La Preparación de la Negociación:
  - El proceso negociador
  - La preparación de la negociación
  - Beneficios que se obtienen de preparar una negociación
  - Aspectos que debe resolver la información recopilada
  - Planteamiento de objetivos de la negociación
  
5. Desarrollo de la Negociación
  - Pasando de las posiciones a los intereses
  - Persuasión mediante argumentos
  - Los argumentos y las objeciones
  - Habilidades específicas para la negociación:
    - La comunicación efectiva
    - La observación, la escucha y las preguntas
    - La empatía
    - El manejo del tiempo
    - El manejo del espacio
    - Ventajas de negociar en terreno propio
    - Ventajas de negociar en terreno de la contraparte
  - Las estrategias y las tácticas
  
6. Las Concesiones y el Acuerdo
  - Las concesiones en la negociación, cómo manejarlas
  - Video: las concesiones en la negociación
  - Cómo superar los bloqueos
  - Señales que indican que puede ser momento de cierre
  - Recomendaciones para los acuerdos
  - Documento de cierre
  
7. El Factor Humano en la Negociación
  - Las diferencias culturales en la negociación
  - Comunicación y negociación
  - Sistemas de representación sensorial: visual, auditivo y kinestésico.
  - Lenguaje corporal, comportamiento no verbal
  - Individuos agresivos, pasivos y asertivos
  - Técnicas de asertividad

## 8. Estilos Personales de Negociación

- El Bulldog
- El Zorro
- El Ciervo
- El Negociador Eficaz
- Contramedidas a los diferentes estilos de negociación.

**EXPOSITOR: LUIS REBAGLIATI CASTAÑÓN**

### **GRADOS Y CERTIFICACIONES**

El profesor Rebagliati es Master of Business Administration in General and Strategic Management de la Maastricht School of Management, Países Bajos; Magíster en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú; Master in International Leadership, de EADA, España; Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad de Lima, Perú. Cuenta con estudios de especialización en Finanzas y Recursos Humanos, Escuela de Administración de Negocios para Graduados, Perú.

### **EXPERIENCIA**

En relación con su experiencia profesional, ha sido Gerente Corporativo de Recursos Humanos de Sandoval S.A.; Director de Recursos Humanos del Grupo MAPFRE; Gerente Corporativo de Administración y Recursos Humanos del Banco República; Gerente del Comité Especial de Privatización de la Empresa Minera Regional Grau Bayovar S.A.; Subgerente de Operaciones del Banco Árabe Latinoamericano; y Analista de Personal de IBM del Perú S.A. Consultor Senior para varias empresas en temas de Liderazgo, Formación de Adultos y de Procesos de Venta.

### **CARGO ACTUAL**

Actualmente es Consultor Senior en Desarrollo Organizacional y Estrategia y es Profesor del Área Académica de Estrategia y Liderazgo en CENTRUM Católica Graduate Business School.

### **PREMIOS**

Premio a la Excelencia Académica a los Profesores Tiempo Parcial 2009, 2011, 2012 y 2016.

### **PUBLICACIONES**

Diversos artículos publicados en Centrum al Día y otros medios sobre Liderazgo y Recursos Humanos

**DURACIÓN: 24 HORAS**

**DIAS: JUEVES**