

AXIOLOGÍA, RESPONSABILIDAD SOCIAL, SALUD, GOBIERNO Y DERECHO

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

DESCRIPCIÓN GENERAL

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

Los participantes son entrenados en el desarrollo de las habilidades necesarias para diseñar estrategias de negociación. Se analiza el proceso de negociación paso a paso y se describen herramientas y técnicas útiles para afrontarlo con éxito. Se promoverá el desarrollo de criterios básicos con la ayuda de casos y ejercicios prácticos.

Los alumnos tendrán la oportunidad de poner en práctica los aspectos teóricos en los talleres de simulación que se organizarán en el transcurso del curso afianzando también las técnicas de negociación en los participantes. El curso tiene una orientación participativa y práctica.

DIRIGIDO A

Ejecutivos con mediana experiencia en posiciones de liderazgo o que aspiran a tenerla.

OBJETIVOS

Objetivo general.

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

Objetivos específicos.

- Conocer herramientas y técnicas para aplicarlas a los procesos de negociación
- Dar a conocer aspectos relacionados a la comunicación tanto verbal como no verbal en el desarrollo de la negociación
- Afianzar conceptos con el desarrollo de talleres y ejercicios.

TEMARIO

La Negociación:

- Definición
- Fundamentos
- Entorno de la Negociación
- Características del Negociador

Los 7 Elementos de la Negociación Harvard:

- Alternativas al no acuerdo
- Intereses y posiciones
- Opciones
- Criterios de legitimidad
- Compromisos
- Comunicación
- Relación

La Preparación de la Negociación

- Proceso de Negociación
- Búsqueda de Información
- Definición de Objetivos
- Argumentos
- Preparación de Estrategias y Tácticas

Desarrollo de la Negociación

- Persuasión mediante Argumentos
- Posibilidad de Objeciones y cómo refutarlas
- Observación
- Uso del Tiempo.

Las Concesiones y el Acuerdo

- Cómo lograr los acuerdos
- Recomendaciones básicas para lograrlos
- Tipos de acuerdos.

El Factor Humano en la Negociación

- Las Motivaciones y necesidades de las partes
- Lenguaje Verbal y no Verbal
- Liderazgo e Inteligencia Emocional.

Estilos Personales de Negociación

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

Sustentación de los trabajos aplicativos finales

EXPOSITOR: OSCAR URIBE LAINES

MBA Maastricht School of Management y Magíster en Dirección Estratégica de Empresas PUCP. Ingeniero Industrial PUCP. Curso internacional análisis y resolución de conflictos: pedagogías de enseñanza, George Mason University-PUCP, Diplomado en estrategias de negociación y comunicación eficaz en la gestión de conflictos, Centro de Análisis y Resolución de Conflictos PUCP. Coach certificado por la ICC de Inglaterra.

Senior Management Program del IE de España

Docente del MBA Centrum Católica, curso negociación y manejo de conflictos, docente cursos Edex: Gestión de las compensaciones y Gestión de recursos humanos.

Reconocimiento Excelencia Académica Centrum Católica: 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016. Docente en cursos de Post Grado en Cursos de Especialización FACI, Instituto para la Calidad y Centro de Investigación y Servicios Educativos de la PUCP en las áreas de administración salarial, gestión de recursos humanos, y evaluación de desempeño. 5

Docente de Pregrado en temas de gestión y dirección de empresas y recursos humanos en la Sección Ingeniería Industrial PUCP.

Ha sido Director Adjunto de la Oficina de Relaciones Laborales de la PUCP. Negociador pacto colectivo años 2001-2009. Gerente de Administración del Centro Corporativo Grupo Wiese.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍA: VIERNES