



# NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA



## DESCRIPCIÓN GENERAL

Este curso ofrece una formación en el proceso de negociación que considera los diferentes modelos y estrategias aplicables en diversas situaciones y contextos para asegurar el éxito de los acuerdos y así optimizar las relaciones interpersonales.

El desarrollo práctico de las clases brindará una mirada actual respecto de las habilidades y competencias que se deben conocer y desarrollar para negociar de manera estratégica.

Los participantes son entrenados en el desarrollo de las habilidades para diseñar estrategias creativas de negociación. En cada sesión los alumnos tendrán la oportunidad de analizar el proceso de negociación paso a paso, aplicando herramientas y técnicas orientadas a lograr acuerdos eficaces que satisfagan a las partes implicadas.

## DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a ejecutivos, profesionales y público en general que se encuentre interesado en aprender o profundizar sus conocimientos y habilidades sobre la negociación y el manejo de conflictos.

## OBJETIVOS

### Objetivo general.

- Aplicar estrategias de negociación para lograr acuerdos beneficiosos y construir relaciones interpersonales duraderas, teniendo además a la negociación como una ventaja competitiva para su organización.

### Objetivos específicos.

- Conocer su comportamiento ante una negociación y aplicar sus conocimientos y habilidades para alcanzar los objetivos de la organización.
- Evaluar diferentes formas de negociar e impactar positivamente a la organización con los resultados de la negociación.
- Gestionar los conflictos de la organización mediante la aplicación de la negociación efectiva.

## TEMARIO

### La Negociación y los conflictos

- Definición y fundamentos.
- Diferencias, controversias y conflictos.
- Entorno de la negociación.
- Casos prácticos de integración de conceptos.

### Los 7 Elementos de la negociación

- Alternativas al no acuerdo
- Intereses y posiciones
- Opciones (escenarios)
- Criterios de legitimidad
- Compromisos (palabra)
- Comunicación efectiva
- Relación interpersonal
- Casos prácticos de integración de conceptos.

### La Preparación de la Negociación

- Proceso de Negociación
- Búsqueda de Información
- Definición de Objetivos

- Argumentos
- Preparación de Estrategias y Tácticas
- Casos prácticos de integración de conceptos

### Desarrollo de la Negociación

- Persuasión mediante argumentos
- Posibilidad de objeciones y cómo refutarlas
- Observación y uso del Tiempo.
- Casos prácticos de integración de conceptos

### Las Concesiones y el Acuerdo

- Cómo lograr los acuerdos
- Recomendaciones básicas para lograrlos
- Tipos de acuerdos
- Caso práctico de integración de conceptos
- Casos prácticos de integración de conceptos

### El Factor Humano en la Negociación

- Las Motivaciones y necesidades de las partes
- Lenguaje Verbal y no Verbal
- Liderazgo e Inteligencia Emocional
- Casos prácticos de integración de conceptos

### Presentación de casos integrales

- Elaboración y diseño de estrategias
- Herramientas de medición de logros
- Integración y sustentación de los trabajos aplicativos finales

### EXPOSITOR: FRANCISCO DUMLER CUYA

El profesor Dumler posee estudios Doctorales en el Programa Internacional de Leadership, Andrews University, Estados Unidos. Magíster en Sociología de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Cuenta con estudios de Maestría en Antropología de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Diploma Internacional en Negociaciones de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), Argentina. Diploma en Gerencia Social, INDES-BID, Washington DC. Estados Unidos. Licenciado en Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

En relación con su experiencia profesional ha ocupado el cargo de Ministro de Estado en la cartera de Vivienda, Construcción y Saneamiento; fue Viceministro de Construcción y Saneamiento, Gerente de la Contraloría General de la República, Gerente General y Director Ejecutivo del Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social FONCODES, Secretario General de la Autoridad Nacional del Agua ANA, Secretario General del Instituto Nacional de Innovación Agraria INIA. Ha sido miembro del Directorio de SEDAPAL y del Fondo Mi Vivienda. Fue Gerente de administración en CEPES y GRADE entre otros organismos privados. Asimismo, ha desarrollado múltiples proyectos y consultorías para entidades de Cooperación Internacional y Organismos Multilaterales. Realiza labor docente desde 1988 en diferentes facultades y maestrías de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido docente en la Escuela de Posgrado en Administración y Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y en la Escuela de Posgrado de la Universidad del Pacífico.

Actualmente es Profesor del Área Académica de Estrategia, Liderazgo y Dirección de CENTRUM Católica Graduate Business School.

### DURACIÓN: 24 HORAS

### DÍA: VIERNES