

[www.negociar.cl](http://www.negociar.cl)

NEGOCIAR  
• NEGOCIACIÓN • RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS •

## RAPPORT

1. VULNERABILIDAD
2. ARGUMENTA CONTRA TU PROPIO BENEFICIO
3. ESCUCHA ACTIVA

CIUDAD DE MÉXICO

31 de Marzo y 01 de Abril 2025

# CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA



## ○ ¿QUIÉNES SOMOS?

**La primera consultora especializada en negociación y resolución de conflictos en Latinoamérica.** Nuestro equipo está integrado por profesionales altamente calificados, con una amplia experiencia en diversas áreas de la negociación. Somos expertos en identificar y resolver conflictos de manera eficaz, ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de cada situación.

## ○ ¿CUÁL ES NUESTRO PROPÓSITO?

Negociar® surge con el propósito de brindar a **personas y organizaciones** las herramientas necesarias para que **aborden sus negociaciones de manera confiada y profesional.**

## ¿QUÉ HACEMOS DISTINTO?

Lo que distingue a nuestros programas de entrenamiento en Negociar® es su carácter **concreto y personalizado**. Aunque fundamentamos nuestro enfoque en una base teórica robusta, nuestra principal atención se centra en **transformar la teoría en aplicaciones prácticas**. Reconocemos que los ejecutivos requieren más que solo teoría; necesitan herramientas prácticas y eficaces para su uso cotidiano.

En Negociar® no nos limitamos a ser meros docentes de teoría; **somos expertos en negociación que dedicamos nuestra vida profesional a negociar**. Nuestro compromiso es compartir el conocimiento acumulado durante años a través de nuestra experiencia práctica en negociaciones, complementando nuestras habilidades de enseñanza para ofrecer un aprendizaje integral y aplicable.

Las personas estamos constantemente negociando, tanto si somos parte de grandes multinacionales como si estamos con nuestro hijo pequeño que exige tomar un segundo helado.

**La negociación está presente en múltiples ámbitos y siempre sigue la misma lógica.**



## PROGRAMA NEGOCIAR®

El programa Negociar® nace como una respuesta a un desafío omnipresente en la sociedad moderna: tanto individuos como empresas se encuentran inmersos en un sinfín de negociaciones diariamente y, sin embargo, sorprendentemente, la habilidad de negociar no se enseña en instituciones educativas tradicionales. **Esta falta de formación académica en negociación conduce a errores comunes, que podrían evitarse con el entrenamiento adecuado.**

**Negociar® presenta una solución integral a esta laguna educativa, ofreciendo formación especializada para ejecutivos y personas que frecuentemente se ven envueltos en situaciones de negociación. El objetivo es dotarlos de las habilidades y herramientas necesarias para abordar estas interacciones de manera eficaz.**

**El programa se estructura en varios módulos, cada uno enfocado en diferentes aspectos y técnicas de negociación.** A lo largo de estos módulos, los participantes exploran conceptos teóricos clave, que se complementan con aplicaciones prácticas. Esto incluye el análisis de ejemplos reales y la revisión de casos de estudio, permitiendo una comprensión profunda y práctica de las estrategias de negociación.

**Además, el programa incorpora un informe personalizado, que evalúa y destaca el perfil de negociación de cada participante.** Este enfoque individualizado asegura que cada asistente pueda reconocer y desarrollar sus fortalezas únicas en el ámbito de la negociación, preparándolos para enfrentar con éxito los desafíos que surgen en este campo.

**TODOS NEGOCIAMOS CONSTANTEMENTE**

## ○ FRANCISCO PEREIRA

### **Es el fundador de la primera consultora especializada en negociación y resolución de conflictos de Latinoamérica.**

Encabeza un equipo de consultores expertos en negociación, ventas, compras y gestión de conflictos.

*Es abogado y asesor de múltiples empresas en materia de negociación estratégica.*

- Entrenado en la Universidad de Harvard, en el programa "Leading Conflict Resolution in the Workplace", en Estados Unidos.
- Entrenado en el MIT, en el programa de negociación para ejecutivos en Estados Unidos.
- Estudió un MBA, en Griffith University en Australia.
- Es Master en Comunicación Estratégica y reputación de marca
- Obtuvo un Diplomado en Negociación de la Universidad Católica de Chile.
- Estudió un posgrado en Resolución de Conflictos en la Universidad Castilla-La Mancha en España.
- Fue jefe de gabinete de la Ministra del Trabajo de Chile.
- Es profesor de negociación en la Facultad de Derecho de la Universidad Adolfo Ibáñez.
- Elegido el mejor consultor del año 2021 por Cambridge Business Association, la red de dueños de empresas y gerentes generales de la Universidad de Cambridge.



### Modalidad presencial

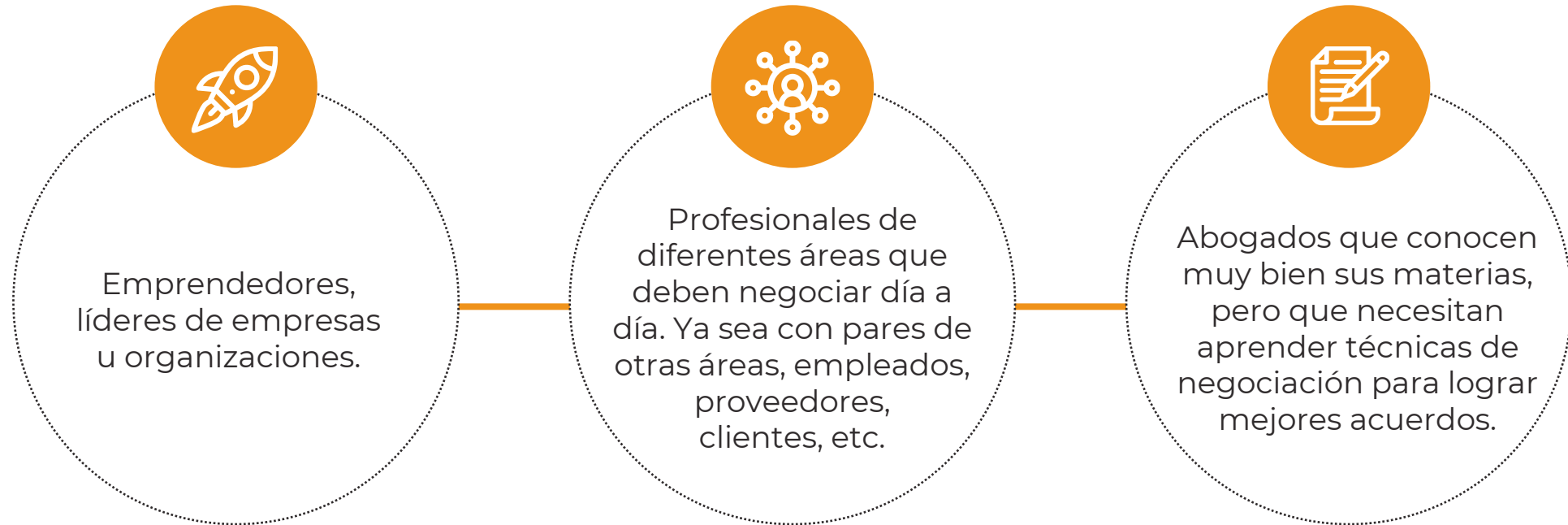
- Esta modalidad presencial ofrece una experiencia intensiva en persona.
- Consta de dos medias jornadas de 5 horas cada una, con un total de 10 horas cronológicas.
- **CERTIFICACIÓN:** Al final del curso, se hace entrega de un diploma que acredita la participación en él.
- Cupos limitados.
- **INVERSIÓN EN EL CURSO: \$343 dólares.**

### NUEVA FECHA



- Se realizará **el lunes 31 de Marzo y martes 01 de Abril de 2025**
- Desde las **09:00 a las 14:00 horas**
- En el **Hotel W México City**, Ubicado **en Campos Elíseos 252, Polanco, Chapultepec, Miguel Hidalgo, 11560, Ciudad de México**

## ¿Para quiénes está diseñado el curso de negociación estratégica?



Módulo 1  
**“La negociación”**

Módulo 2  
**“Toma de decisiones”**

Módulo 3  
**“Estrategias y estilos”**

Módulo 4  
**“Negociar con personas difíciles”**

Módulo 5  
**“Preparación de la negociación”**

Módulo 6  
**“Tácticas difíciles”**

Módulo 7  
**“Tácticas de cierre”**



# CONTENIDOS DEL PROGRAMA DE NEGOCIAR®



## Módulo 1: “La negociación”

El primer módulo introduce los conceptos básicos de la **negociación**, explorando las razones por las que negociamos y los elementos clave en cualquier negociación. Se enfatiza en el concepto de que “la contraparte no te hace un favor” y se examina el origen del poder en las negociaciones.

En este módulo se aborda cómo las **emociones influyen la toma de decisiones**, a pesar de la percepción general de racionalidad. Se examinan factores como la prueba social, la coherencia, la escasez y la reciprocidad, y cómo estos pueden afectar las decisiones, permitiendo a los participantes utilizar este conocimiento a su favor para evitar sesgos comunes.

## Módulo 2: “Toma de decisiones”

## CONTENIDOS DEL PROGRAMA DE NEGOCIAR®



### Módulo 3: “Estrategias y estilos”

En este módulo **se analiza el papel crucial de la confianza en las negociaciones y se presentan técnicas para fomentarla en la contraparte.** Además, se exploran los cinco estilos de negociación y **se realiza el Test de Personalidad\* de la Universidad de Harvard** para identificar el perfil de negociación de cada asistente y la interacción entre diferentes estilos

\* Los participantes conocerán su perfil negociador (existen 5 perfiles) y aprenderán a adaptarlo según cada tipo de contraparte. ¿Se puede colaborar con un cliente competitivo?, ¿Está cuidando la relación con el cliente, el ejecutivo más competitivo de tu empresa?

**Al finalizar el programa, Negociar® entrega un informe detallado de los perfiles de negociación de cada uno de los participantes. Este informe indica cuál es la tendencia natural que tiene cada uno.**

# CONTENIDOS DEL PROGRAMA DE NEGOCIAR®



## Módulo 4: “Negociar con personas difíciles”

Los participantes aprenden a manejar negociaciones con **personas difíciles** utilizando técnicas de comunicación y rapport. Este módulo les proporciona herramientas para gestionar situaciones complejas sin realizar concesiones innecesarias por evitar el conflicto.

Durante este módulo se revisará la metodología desarrollada por **Negociar®** para preparar una negociación. Esta preparación incluye ocho pasos que pueden utilizarse en cualquier tipo de negociación y que permiten disminuir al mínimo las posibilidades de que obtener un mal resultado en un acuerdo.

## Módulo 5: “Preparación de la negociación”



## Módulo 6: “Tácticas difíciles”

En este módulo se revisan diferentes tácticas difíciles o tácticas sucias utilizadas en negociaciones. **Los participantes aprenderán a reconocer y contrarrestar estas tácticas sin tensionar la relación** con la contraparte o permitir un aumento en su poder negociador.

**El último módulo se centra en cuatro tácticas de cierre principales para concluir efectivamente una negociación.** Se enfatiza la importancia de cerrar negociaciones de manera adecuada, evitando prolongar la conversación y prevenir demandas adicionales de las contrapartes en momentos definitivos.

## Módulo 7: “Tácticas de cierre”

## TRAYECTORIA DE NEGOCIAR®

### Televisión



### Radio



Francisco Pereira ha participado en diversos medios de comunicación, siendo invitado para conversar y analizar diferentes negociaciones contingentes. Algunos de los medios en los que ha participado son CNN Chile, Chilevisión Noticias, Radio Agricultura, Bio Bio y Cooperativa, entre muchos más.

### Directorios de empresa



### Cargos Públicos



### Multinacionales



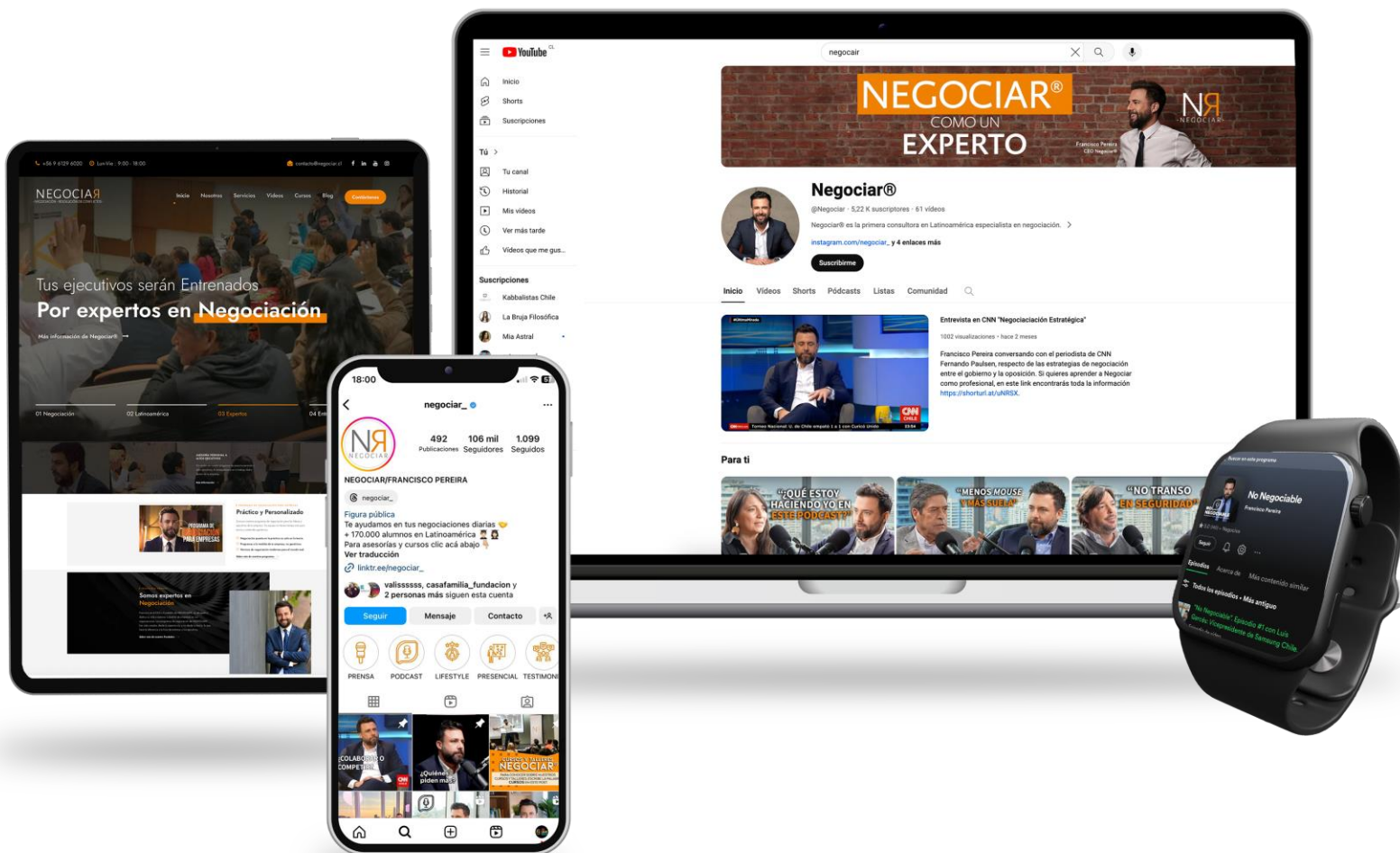
Asesoramos a directorios y dueños de empresas, entrenamos a altos cargos públicos del gobierno de Chile y formamos a altos cargos ejecutivos de multinacionales.



## EMPRESAS QUE YA HAN CONFIADO EN EL MÉTODO NEGOCIAR®



# ENCUÉTRANOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



@negociar\_



Podcast  
**No Negociable**



**Negociar®**



[www.negociar.cl](http://www.negociar.cl)



## INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO

○ **Fecha y hora:**

el lunes 31 de Marzo y martes 01 de Abril de las 09:00 a las 14:00 hrs.

○ **Lugar:**

Hotel W México City, Ubicado en Campos Elíseos 252, Polanco, Chapultepec, Miguel Hidalgo, 11560, Ciudad de México

○ **Inversión:**

\$343.000.-

○ **Formas de pago:**

Transferencia electrónica

Tarjeta de crédito (en las cuotas que tu banco permita).

Tarjeta de débito

Tarjetas del retail: CMR, Ripley, Cencosud (Easy, Paris y Jumbo).

○ **Certificación:**

Al final del curso, se hace entrega de un diploma que acredita la participación en él.

○ **CUPOS LIMITADOS.**



NEGOCIAR

• NEGOCIACIÓN • RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS •