

www.negociar.cl

NEGOCIAR
• NEGOCIACIÓN • RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS •

RAPPORT

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

MONTERREY

20 y 21 de FEBRERO 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 sinnúmero 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

CURSO DICTADO POR : 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 **jueves 20** y **Viernes 21** de **FEBRERO 2025**
- Desde las **9.00** a las **14.00 horas**
- En el **Hyatt Place – Hyatt House Monterrey Valle / San Pedro Av. Lázaro Cárdenas 2264, Valle Oriente. Monterrey, México.**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO

○ **Fecha y hora:**

20 y 21 de Febrero 2025, de las 09:00 a las 14:00 hrs.

○ **Lugar:**

Hyatt Place – Hyatt House Monterrey Valle / San Pedro Av. Lázaro Cárdenas 2264, Valle Oriente. Monterrey, México.

○ **Inversión:**

\$343 dólares.

○ **Formas de pago:**

Tarjeta de crédito.
Tarjeta de débito
Paypal.



○ **Certificación:**

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

○ **CUPOS LIMITADOS.**

¿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”

CONTENIDOS DEL PROGRAMA DE NEGOCIAR®



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



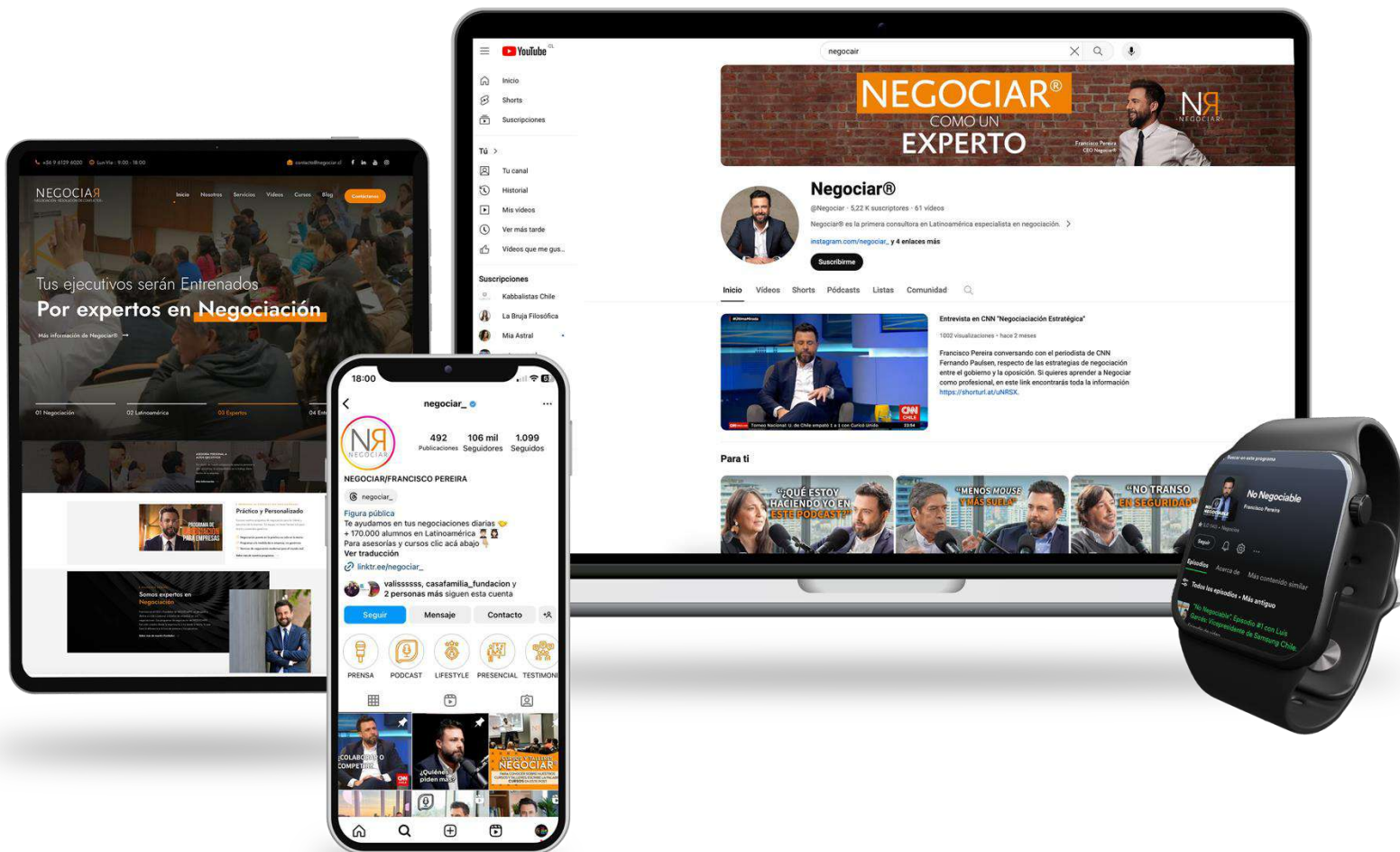
Asesoramos a directorios y dueños de empresas, entrenamos a altos cargos públicos del gobierno de Chile y formamos a altos cargos ejecutivos de multinacionales.



EMPRESAS QUE YA HAN CONFIADO EN EL MÉTODO NEGOCIAR®



ENCUÉTRANOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



@negociar_



Podcast
No Negociable



Negociar®



www.negociar.cl

INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO

○ **Fecha y hora:**

20 y 21 de Febrero 2025, de las 09:00 a las 14:00 hrs.

○ **Lugar:**

Hyatt Place – Hyatt House Monterrey Valle / San Pedro Av. Lázaro Cárdenas 2264, Valle Oriente. Monterrey, México.

○ **Inversión:**

\$343 dólares.

○ **Formas de pago:**

Tarjeta de crédito.
Tarjeta de débito
Paypal.



○ **Certificación:**

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

○ **CUPOS LIMITADOS.**

NEGOCIAR

• NEGOCIACIÓN • RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS •