



SEMINARIO ONLINE

NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONTRATOS

OBJETIVOS

del Programa

1. Analizar con pensamiento de las multivariantes que impactan en la toma de decisiones de negociaciones de cualquier naturaleza.
2. Comprender el enfoque de conflicto como parte del proceso de negociación.
3. Definir un marco conceptual para gestionar procesos de negociación y mantener la relación virtuosa con la cadena de valor cliente & colaborador.
4. Aplicar el modelo Harvard para negociaciones efectivas en el tiempo.
5. Reconocer las principales características del negociador, en los cuales está la comunicación, la estrategia y la táctica para el logro del propósito.
6. Casuística de integración.

Metodología: El seminario está diseñado para que los asistentes aprendan por distintos recursos a través de clases y simulaciones de negociación con doble propósito, mejorar la experiencia y permitir retroalimentación. Los contenidos se usarán como un caso para avanzar simultáneamente en la teoría y la práctica. La participación de los asistentes enriquecerá todo el proceso en que el profesor actuará como guía conductora, por lo tanto, el curso se estructura sobre esta forma de enseñanza bidireccional con análisis de las dinámicas que se van generando y permitiendo a los participantes participar activamente con sus experiencias y conocimientos.

CONTENIDOS

del Programa

I. Conflicto y Estilos

- Marco teórico
- Características y estilos
- Intereses y posiciones
- Formas de enfrentar conflictos.

II. La Negociación

- Características
- Formas de Negociación
- Fases de Negociación
- Características del Negociador
- Negociación cooperativa y competitiva

III. Método Harvard

- Matriz comparada
- Habilidad para el éxito
- Propuesta de valor
- Liderazgo y comunicación
- Estrategias de comunicación en negociación
- Habilidades emocionales
- Diseño de protocolos

IV. Taller cruzado

- Casos e integración



Relator
**Pablo
Núñez**

Amplia experiencia en educación, gestión estratégica, conflictos, negociación, crisis, comunicación y liderazgo. Es consultor de empresas y académico en diversas Escuelas de Negocios, como la U. San Sebastián, la U. Tecnológica Metropolitana y la U. Andrés Bello. Actualmente está cursando estudios doctorales en Psicología Empresarial en la UNADE de España, donde es candidato a Doctor, con un enfoque en 'Adaptive Capacity. Studies and sharing in organizations in environments of high tension and change'. MBA de la U. Adolfo Ibáñez y Responsabilidad Social Empresarial de la misma institución. Diplomado en Control de Gestión Universidad de Chile, es Ingeniero Comercial e Ingeniero Comercio Internacional de la UTEM, Chile. Completó su formación con un perfeccionamiento en Estrategias Dinámicas, Gobernanza y Crisis en la University of California, Los Ángeles (UCLA). Con más de 25 años de experiencia en cargos directivos y gerenciales en el ámbito público y privado, ha ocupado roles directivos en instituciones públicas y empresas privadas. Actualmente es Director de Consultoría en Keystone S.A y también participa como relator en ICARE.

INFORMACIÓN

e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 22 de mayo de 2024
Fecha de término	Lunes 3 de junio de 2024
Días	Lunes y miércoles
Horario	14:30 a 17:30 hrs.
Duración	12 horas (4 sesiones de 3 horas cada una)
Modalidad	Online - Plataforma Zoom
Valor general	\$273.000
Valor Socios de ICARE	\$186.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

**+ INFO
& INSCRIPCIONES**

INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl