

Workshop **presencial**

Liderando Negociaciones Estratégicas

📍 Uniandes Caribe | Cartagena

Sé lo que el **mundo necesita.**

 **Universidad de
los Andes**
Colombia

**Executive
Education**
Facultad de Administración





**Mejora tus habilidades de negociación
y obtén resultados favorables en entornos
retadores y desafiantes.**

Acercas del workshop

En un entorno empresarial cada vez más complejo y dinámico, la habilidad para negociar de manera efectiva se ha convertido en una competencia esencial. Lo anterior teniendo en cuenta que la capacidad de manejar negociaciones exitosas no solo mejora las relaciones internas y externas de una organización, sino que también es crucial para la creación y captación de valor sostenible en el tiempo.

En medio de este contexto, este curso está diseñado para que los participantes puedan liderar negociaciones estratégicas en las que creen valor significativo para todas las partes involucradas. Para lograrlo, a través de un enfoque práctico, aprenderán a preparar y planificar negociaciones, a comunicarse con propósito, y a identificar y utilizar su propio estilo de negociación de manera eficaz.

Objetivo general

- Liderar negociaciones estratégicas que propendan por la creación de valor para las partes involucradas, a través del uso de técnicas de comunicación persuasiva y la gestión eficaz de las emociones.

Objetivos específicos

- Aplicar herramientas estratégicas y modelos efectivos, como el modelo de negociación Harvard, para planificar y ejecutar negociaciones de manera estructurada.
- Utilizar técnicas de comunicación persuasiva y empática para influir positivamente en las partes involucradas en la negociación y maximizar el valor de los acuerdos.
- Gestionar eficazmente el propio estilo de negociación y las emociones involucradas para mejorar la dinámica y los resultados de las negociaciones.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con profesionales de Colombia y Latinoamérica, lo que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenidos:

Módulo 1. Herramientas para negociar estratégicamente

- Planeación de la negociación
 - o Análisis de la situación de negociación
 - o El mercado como marco de la negociación
 - o Información mínima para plantear una negociación
 - o Modelo de negociación Harvard
 - o Las etapas de la negociación
- Definición de la estrategia
 - o Tipos de negociación: Distributiva, integrativa y mixta
 - o Estrategias para reclamar y crear valor
 - o Competencias del negociador eficaz

Módulo 2. Herramientas para el manejo del proceso de negociación

- La comunicación como proceso fundamental en la negociación
 - o Comunicación persuasiva para reclamar valor
 - o Comunicación empática para crear valor
- El estilo negociador y las emociones en la negociación
 - o Reconocimiento del estilo personal de negociación
 - o Papel de las emociones en la mesa de negociación
 - o Comunicación LED como herramienta para manejar las emociones en la mesa



Dirigido a:

Profesionales y trabajadores de todas las áreas de la organización que negocien como parte de su trabajo diario, tanto a nivel externo como a nivel interno, y que deseen fortalecer su capacidad como negociadores para cumplir con los propósitos establecidos.

Metodología:

El curso priorizará el aprendizaje activo en el que se mezcla lo mejor de la teoría con su aplicación práctica.

Los participantes contarán con sesiones en las que encontrarán:

- Talleres
- Juegos de roles

El curso se desarrollará de manera intensiva durante dos días: viernes y sábado todo el día.

Duración:

- **16 horas – Presencial**

Lugar:

- Uniandes Caribe | Cartagena

Certificado:

- Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.

Profesores

María Isabel Orduz Barón

Ingeniería Electrónica de la Universidad Javeriana y MBA de la Universidad de los Andes. Docente y consultora en las áreas de negociación, manejo de conflictos y equipos efectivos. Ha trabajado en diversos proyectos atendiendo clientes en sectores tales como: banca, gobierno, entidades del tercer sector y entidades de desarrollo multilateral. Trabajó en cargos gerenciales en empresas como Telefónica y British Telecom; además, a lo largo de su carrera, ha entrenado equipos negociadores del sector público y privado. Actualmente, es profesora de posgrados y Educación Ejecutiva en la Universidad de los Andes.





FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **24** EN
EL MUNDO

Valor del programa: \$1.500.000

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Executive Education
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 Opción 3 y 1
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education Universidad de los Andes

