


Workshop presencial  Cartagena

Liderando Negociaciones Estratégicas



CRONOGRAMA

MÓDULO	TEMÁTICAS	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORAS	MODALIDAD	PROFESORES
Bienvenida		viernes, 27 de septiembre de 2024	8:00 a 9:00 a.m.	1	Presencial Sede Caribe	Dirección del programa
Módulo I Herramientas para negociar estratégicamente	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación de la negociación <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> o Tipos de negociación: Distributiva, integrativa y mixta o Estrategias para reclamar y crear valor o Competencias del negociador eficaz 	viernes, 27 de septiembre de 2024	9:00 a.m. a 6:00 p.m.	8	Presencial Sede Caribe	María Isabel Orduz
Módulo II Herramientas para el manejo del proceso de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • La comunicación como proceso fundamental en la negociación <ul style="list-style-type: none"> o Comunicación persuasiva para reclamar valor o Comunicación empática para crear valor • El estilo negociador y las emociones en la negociación <ul style="list-style-type: none"> 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 	sábado, 28 de septiembre de 2024	8:00 a.m. a 5:00 p.m.	8	Presencial Sede Caribe	María Isabel Orduz
				16		

Duración: 16 horas de sesiones sincrónicas

NOTA: ESTE CRONOGRAMA ESTÁ SUJETO A CAMBIOS TANTO EN SUS FECHAS, CONTENIDO Y PROFESORES