

Workshop presencial

# Negociaciones Estratégicas

en Contextos Complejos

---

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.**

## Acerca del workshop

En el contexto organizacional, la negociación es una competencia fundamental para capturar valor y consolidar relaciones estratégicas con los grupos de interés. Para que esto se lleve a cabo, se debe estar en la capacidad de construir acuerdos que resulten satisfactorios para las partes involucradas, tanto interna como externamente.

A partir de este reconocimiento, este curso estudia los conceptos

fundamentales de la negociación de una forma práctica para desarrollar esta habilidad estratégicamente. Para lograrlo, el curso ofrecerá un recorrido desde los fundamentos de la negociación hasta aquellos factores que es vital tener presente cuando los procesos de negociación se complejizan y se tornan un reto mayor. Además, les permitirá a los participantes reconocer cuál es su perfil negociador y cómo influye esto en cada situación.

## Objetivo general

- Fortalecer la capacidad de llevar a cabo procesos de negociación estratégicos, incluso en contextos complejos.

## Objetivos específicos

- Preparar una negociación de forma estratégica a partir del reconocimiento del tipo de negociación y de las estrategias para reclamar y crear valor.
- Reconocer los 3 factores clave que influyen en el proceso de negociación: la comunicación, la emoción y el comportamiento del negociador.
- Apropiar las estrategias necesarias para capturar valor en las negociaciones complejas.

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. Preparación de una negociación estratégica (8 horas).**

En este módulo, los participantes conocerán las bases de una negociación estratégica en contextos convencionales y aprenderán a prepararla. Para esto, comprenderán en qué consisten las estrategias de reclamar valor y de crear valor en los procesos de negociación.

- Preparación de la negociación
- Estrategias de reclamar valor
- Estrategias de crear valor

### **Módulo 2. Los 3 ejes clave para una negociación exitosa (8 horas).**

En este módulo, los participantes revisarán 3 factores fundamentales que influyen el proceso de negociación.

- La comunicación: comunicación no violenta y comunicación persuasiva
- Manejo de las emociones. La influencia de las emociones en la negociación
- Perfil negociador. Los 5 tipos de negociadores y sus características

### **Módulo 3. Negociaciones complejas (8 horas).**

En este módulo, los participantes comprenderán cuáles son los factores que complejizan un proceso de negociación y qué estrategias pueden emplear para preparar este proceso, de forma que se capture valor para las partes involucradas.

- Manejo de situaciones de crisis en negociación
- Negociaciones en equipos



## Dirigido a:

El workshop está dirigido a personas de diversas áreas (compras, ventas, operaciones y recursos humanos) que ejerzan roles de liderazgo y que negocien como parte de su trabajo diario tanto a nivel externo como a nivel interno de la organización.

## **Metodología:**

- El workshop priorizará el aprendizaje activo de los participantes; por esta razón, cada sesión contará con un componente teórico que se aterrizará a través de metodologías prácticas, como talleres y simulaciones.

Particularmente, la última sesión contará con una simulación que les permitirá a los participantes poner en práctica lo aprendido durante la formación y recibir retroalimentación.

## **Duración:**

- **24 horas**

## **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

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. A lo largo de su carrera ha entrenado equipos negociadores del sector público y privado. Ingeniería Electrónica de la Universidad Javeriana y MBA de la Universidad de los Andes. Profesora de posgrados y educación ejecutiva en la universidad de los Andes.





# Profesores

## Marcela León

Psicóloga, PhD. en terapia Gestalt, máster en Comunicación no Verbal y Detección de la Ventira, especialista en Resolución de Conflictos y magíster en E-learning y máster en Trainer en PNL. Experta en e-learning, máster en Coaching ejecutivo y empresarial. Certificada como trainer, speaker y coach en liderazgo, y como outdoor trainer, formadora de Instructores y como docente del Sistema de Universidades Empresariales.

Consultora y facilitadora internacional asociada a Affero-Labb de Brasil, Cadena de Valor, Paraná-Argentina, LABSS SJ, Brasil, y algunas empresas en Bolivia y Canadá, donde ha liderado e implementado proyectos enfocados en el desarrollo del talento humano, procesos de liderazgo, manejo del cambio, implementación de escuelas corporativas, entre otros. Fue gerente de Conexum SAS, jefe de RR. II. en Central de Mezclas y Gerente de Recursos humanos en M&P Ltda.

Pertenece a la RED RITUAL, (red iberoamericana de innovación e investigación en tecnologías y sus usos en el aprendizaje electrónico), de la Universidad Autónoma de México (UNAM). Ha sido docente de cátedra para instituciones como: Universidad de Los Andes, Universidad del Rosario, Universidad El Bosque, Universidad EAN, Pontificia Universidad Javeriana, Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, y, a nivel Internacional, en Congresos con la UNAM de México y la Universidad Monter de México.



# Profesores

## Pablo Restrepo Sáenz

Pablo cuenta con más de 20 años de experiencia como consultor internacional y profesor de estrategia empresarial, innovación y negociación tanto en el sector público como en el privado. Ha sido profesor y facilitador en la Universidad McGill, Kellogg School of Management (Kellogg Innovation Network), la Universidad de los Andes y en el Programa de Naciones Unidas para la cooperación y resolución de conflictos de la Universidad de Columbia. Además, tiene un MBA de la Universidad de los Andes y es Executive MBA de Kellogg School of Management.





FINANCIAL  
TIMES

# RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN  
COLOMBIA

Top. **24** EN  
EL MUNDO

Valor del programa: \$2.400.000 / 615 USD aprox.

\*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

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](mailto:executiveeducation@uniandes.edu.co)  
<http://administracion.uniandes.edu.co>

 Executive Education Universidad de los Andes