

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.**

Acercas 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.

Aprenderás a:

- Fortalecer la capacidad de llevar a cabo procesos de negociación estratégicos, incluso en contextos complejos.
- 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 factores clave que influyen en el proceso de negociación: la comunicación y el perfil 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 ejes clave para una negociación exitosa (8 horas).

En este módulo, los participantes revisarán 2 factores fundamentales que influyen en el proceso de negociación.

- La comunicación: comunicación verbal y no verbal, y comunicación asertiva y no violenta
- Perfil negociador: estilos de negociación

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:

- **30 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

Anamaría Mendieta

Abogada de la Universidad de los Andes, es mediadora para la facilitación de diálogos de la Fundación Futuro Latinoamericano, chief customer experience office, senior consultante & partner de Negotiation by Design, y socia fundadora de Proyecto Mente. Además, es consultora corporativa a nivel Colombia y América Latina en administración de conflictos y estrategias de negociación, negociaciones comerciales y laborales, equipos de alto desempeño, acuerdos de servicio, gerencia de proyectos, pactos gremiales, liderazgo basado en negociación por cooperación y para comités de gerencia o grupos multipartes.

Fue asesora y mediadora en conflictos sociales en Bogotá, directora del programa "Pactos Comunitarios" y "Cultivemos La Paz en Familia" y conferencista de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para el programa de acercamiento de las relaciones labores entre empresarios y organizaciones sindicales. Es profesora para programas de Executive Education de la Universidad de los Andes.



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.



Margarita Canal

PhD en Educación y Aprendizaje de la Universidad de Aalborg. Es la directora académica de la Especialización en Negociación en la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. Psicoanalista, Psicóloga y Especialista en Resolución de Conflictos. Es profesora en temas de Negociación en pregrado y posgrado. Sus intereses de investigación se encuentran en las áreas de negociación y de educación en Administración.



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.





FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **24** EN
EL MUNDO

Valor programa: \$2.800.000

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