

SEMINARIO
ESTRATEGIAS DE
NEGOCIACIÓN
& **PERSUASIÓN**

26 abril 2024

Vivimos en un mundo de constante cambio, sin embargo en nuestra experiencia, la mayor parte de ejecutivos siguen negociando de una manera muy tradicional. En los últimos 24 años venimos trabajando con ejecutivos de distintos rubros y debemos señalar que la falta de preparación de los ejecutivos con antelación a una negociación, es una constante. Seguimos haciendo más de lo mismo, y por eso seguimos teniendo los mismos resultados.

Uno de los grandes cambios que experimentamos es que hoy en día las negociaciones se han vuelto más complejas, y las zonas de posible acuerdo se han reducido. Por otro lado, los estudios de género, la psicología, la neurociencia, y las diversas investigaciones que se llevan a cabo en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard, nos proporcionan herramientas que nos permiten optimizar el resultado de nuestras negociaciones, pero hay que conocerlos.

En esta seminario vamos a compartir con los participantes los últimos desarrollos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, que es la fuente más reconocida en investigación en negociación, así como algunos desarrollos sobre género y neurociencia aplicables a la negociación.

METODOLOGÍA

Se utilizará principalmente la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, a través de la reflexión sobre la manera como venimos negociando, identificación de áreas de mejoría, aplicación de metodologías, juego de roles, y un enfoque participativo que fomente el debate y consultas.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Está dirigido a todo aquel ejecutivo que tiene el desafío de negociar con clientes internos, externos, proveedores, y socios a fin de conseguir resultados de alto valor para sus organizaciones, en medio de escenarios cada vez más exigentes y complejos.

Expositor

**EDUARDO
MOANE**Director Ejecutivo,
Cambridge International Consulting

Máster en Transacciones Internacionales en la Southern Methodist University y Abogado egresado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ha seguido estudios de especialización en mecanismos alternativos para la solución de conflictos en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard, en Roma, y en diversas entidades de los Estados Unidos. Socio principal de Cambridge International Consulting, entidad vinculada al Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

Cuenta con más de 23 años de experiencia en consultoría y capacitación en técnicas de negociación; así como en coaching en negociaciones complejas. Durante este período ha trabajado como consultor e instructor en la mayor parte de países de la región. También es instructor en los talleres que CIC lleva a cabo en las instalaciones de la Universidad de Harvard.

RAZONES PARA ASISTIR

3 razones importantes por las que considera Eduardo que se debe tomar este seminario

- 01 En la vida, obtendrás aquello que sepas negociar. Aprovecha la oportunidad de escuchar los mejores consejos para generar valor en tus negociaciones.
- 02 Una metodología de comprobada eficacia para conocer mejor a tu contraparte y usar las palancas necesarias a fin de lograr los mejores resultados en tus negociaciones.
- 03 Aprende a prepararte para cualquier tipo de negociación. La preparación te dará confianza, y la confianza se traduce en poder.

CONTENIDO DEL SEMINARIO

- Revisar nuestros paradigmas respecto al proceso de negociación.
- El RON: Estamos muy enfocados en el ROI, y nos olvidamos del gran Retorno en la Negociación que las corporaciones podrían tener si tan solo profesionalizaran un poco más sus esquemas de negociación.
- Revisar el dilema “colaborar o competir” para entender cuál es el esquema que deberíamos estar utilizando en nuestras negociaciones.
- El famoso “regateo”, una de los esquemas más perniciosos que el ser humano utiliza en sus negociaciones.
- Presentar la Plantilla de Preparación con los Siete Elementos, que es la que utilizamos en nuestras consultorías en negociaciones complejas.
- Entender cómo funciona el “reencuadre” en la mesa de negociación.
- Mostrar algunos sesgos cognitivos que influyen a la hora de que todo negociador toma decisiones o formula propuestas.
- Como lidiar con negociadores difíciles.

Temario

01

Algunos de nuestros paradigmas sobre la negociación

- Atacando a la otra parte tienes más posibilidades de ganar
- La negociación es un proceso suma cero
- Deja que la otra parte inicie la negociación
- Siempre negocia en tu cancha

03

Colaborar o Competir

- El dilema más común del negociador que tradicionalmente ha creído que negociar con otras personas o empresas tiene como objetivo “ganarle” a su contraparte.
- Reflexionaremos sobre la invalidez que tiene esta creencia en un mundo donde la “Zona de Posible Acuerdo” cada vez es más chica.

05

Los Siete Elementos: Marco Conceptual

- Breve revisión de la metodología
- Presentación de la Plantilla de Preparación

07

Negociadores Difíciles

- ¿Cómo lidiar con gente difícil?
- Tácticas de negociación y como neutralizarlas

02

Presentación del RON

El “Return on Negotiation” tiene que ver con la necesaria reflexión que todo ejecutivo debe tener respecto a la cantidad de negociaciones que se tienen a diario en sus empresas. ¿Realmente estamos generando el valor que podríamos? O seguimos bajo el esquema de “juego suma cero”.

04

El Regateo

- Un esquema de negociación en el que no tiene ningún fundamento o criterio de legitimidad, y que lo único que logra es afectar la relación entre las partes, alargar el proceso, y llegar a resultados arbitrarios.
- Les mostraremos la manera más simple que hay para lograr salir de este absurdo esquema de negociación.

06

El Reencuadre

- Una de las herramientas más poderosas para cambiar el rumbo de un proceso de negociación.
- Anclaje y doble anclaje.
- Cómo influye la primera oferta en el resultado de la negociación.
- Propuestas múltiples, equivalentes y simultáneas.
- ¿En su oficina o en la mía?
- El KPI mal diseñado afecta los resultados.
- Género y Negociación

Información General

FECHA

Viernes 26 de abril de 2024.

LUGAR

Sonesta Hotel El Olivar
(C. Pancho Fierro 194, San Isidro - Lima)

HORARIO

Registro de 08:15 a 09:00 hrs
Inicio de 09:00 a 18:00 hrs

INCLUYE

- Almuerzo y coffee.
- Presentaciones autorizadas por los expositores.
- Certificado digital de participación emitido por Seminarium Perú

INVERSIÓN

	NETO	IGV	TOTAL
Precio Regular	S/1,600.00	S/288.00	S/1,888.00
Corporativo (de 03 a más cupos)	S/1,360.00	S/244.80	S/1,604.80
Compra anticipada (1 mes antes del evento)	S/1,280.00	S/230.40	S/1,510.40

Valor de inscripción incluye impuestos. Precios expresados en Soles.
Precio Corporativo a partir de 03 inscritos.
Descuentos no acumulable con otras promociones.

ANULACIONES

Sólo se aceptarán cambios de nombres hasta siete días calendario antes del inicio del evento. En caso contrario, la empresa o el participante deberán asumir el valor total de la inscripción. La sustitución de una persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta tres días antes del inicio del evento. Si el evento se cancelara por motivos de fuerza mayor, no habrá devoluciones de dinero, sin embargo el crédito quedará libre para poder ser utilizado en productos Seminarium Perú.

SEMINARIUM PERÚ

[Venta de inscripciones o patrocinios](#)

informes@seminarium.pe

Av. Enrique Canaval y Moreyra 340, Piso 13 - San Isidro
seminarium.pe