SEMINARIUM®

SEMINARIO
ESTRATEGIAS DE
NEGOCIACIÓN & PERSUASIÓN

13 noviembre 2025

En un mundo en constante cambio, muchos ejecutivos continúan negociando de manera tradicional, sin la preparación previa necesaria para enfrentar procesos cada vez más complejos. El resultado: las mismas prácticas generan los mismos resultados.

Hoy, las negociaciones presentan mayores retos: las zonas de acuerdo se han reducido y entran en juego factores como el género, la psicología y la neurociencia. A ello se suman los aportes más recientes del **Programa de Negociación de la Universidad de Harvard**, referente mundial en esta materia.

El próximo 13 de noviembre, el seminario contará con la participación de Eduardo Moane, quien compartirá con los asistentes los últimos avances en técnicas de negociación, así como herramientas innovadoras basadas en la investigación de Harvard, género y neurociencia, aplicables a la práctica profesional

OBJETIVO

El objetivo de este taller es potenciar las habilidades de negociación y persuasión de los participantes a través de la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard. Al finalizar, estarán en capacidad de preparar y liderar negociaciones de manera estructurada, rompiendo con los esquemas tradicionales, generando propuestas creativas y fortaleciendo sus relaciones interpersonales con clientes, proveedores y demás actores de su entorno.

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.

SEMINARIO

ESTRATEGIAS DE

NEGOCIACIÓN & PERSUASIÓN

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

01 Negociar es decidir tu futuro: lo que consigas en tu vida profesional y personal dependerá de tu capacidad para negociar con eficacia.

02 Aprende una metodología avalada por Harvard que te permitirá comprender mejor a tu contraparte y aplicar estrategias efectivas para maximizar resultados.

03 Convierte la preparación en tu mayor ventaja: desarrollarás la seguridad necesaria para enfrentar cualquier negociación y transformar esa confianza en poder real.

SEMINARIO

ESTRATEGIAS DE

NEGOCIACIÓN & PERSUASIÓN

Información General

FECHA
Martes 13 de noviembre de 2025.

LUGAR
Av. Santo Toribio 173 con Vía Central 125, San Isidro, Lima

HORARIO
Registro de 08:00 a 08:30 a.m.
Inicio de 08:30 a.m. a 12:00 p.m.

INCLUYE
- Almuerzo y coffee.
- Presentaciones autorizadas por los expositores.
- Certificado digital de participación emitido por Seminarium Perú
- Acceso a una biblioteca digital en temas de negociación y persuasión, con bibliografía, herramientas de preparación, y links que le permitirán continuar mejorando esta habilidad.

INVERSIÓN*

	NETO	IGV	TOTAL
Regular	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
Suscriptor Semana Económica	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00
Corporativo de 03 a más	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00

*Suscriptor Semana Económica - Válido hasta el 14.10.2025
*Valor de inscripción total incluye impuestos. Precios expresados en Soles. Precio Corporativo a partir de 03 inscritos.
*No acumulable con otros descuentos.

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

SEMINARIUM®

3E MEDIA LATAM

SEMINARIO

ESTRATEGIAS DE

NEGOCIACIÓN & PERSUASIÓN

Agenda

01
Expectativas

El taller tiene un contenido definido, pero se considerarán las expectativas de los participantes para añadir temas adicionales si es necesario.

02
Mecanismos de Influencia Social

Breve revisión de los mecanismos que permiten el cambio de conducta o pensamiento en otra persona.

03
El Retorno en la Negociación

A diferencia del ROI, presentación del Retorno en la Negociación

04
Paradigmas de la Negociación

Se revisarán los paradigmas culturales de la negociación, las creencias de clientes y proveedores, y la “Falacia del Pastel”, un sesgo peligroso en este proceso.

05
Colaborar o competir para alcanzar resultados – Dinámica

Un ejercicio de negociación mostrará el dilema de colaborar o competir y cuándo aplicar cada enfoque según el contexto.

06
La Negociación Posicional

Se revisarán las principales características del esquema de negociación posicional o confrontacional.

07
El regateo y como salir de ese juego

Se explicará uno de los esquemas menos eficientes de negociación, cómo funciona y evitarlo, ya que daña relaciones, carece de criterios de valor y prolonga el proceso.

08
Los Siete Elementos de la Negociación en Base a Intereses – Generando valor en nuestras negociaciones

Se explicará un esquema de negociación poco eficiente, cómo funciona y evitarlo, pues daña relaciones, carece de criterios de valor y alarga el proceso.

09
El Dilema del Negociador: Ser suave o duro

Se analizará el dilema de negociar con un esquema suave o duro, los errores de aplicarlos sin contexto y la importancia de liderar el proceso.

10
Persuasión

Se presentarán los principios fundamentales de persuasión para aumentar la influencia en la negociación: Emisor – Mensaje – Receptor.

11
Encuesta Mi Estilo de Negociación

Se revisarán los resultados de la encuesta, desarrollando cada uno de los temas, e indicando cuales son las mejores prácticas para optimizar nuestras negociaciones.