



22 DE SEPTIEMBRE, 2015



Seminario

***Generando Valor
en la Negociación***

Seminario

Generando Valor en la Negociación

22 DE SEPTIEMBRE, 2015

Vivimos en un mundo en constante evolución. Los ejecutivos necesitan fortalecer habilidades que les permitan entender el entorno y desarrollar las mejores estrategias para alcanzar el éxito, perfeccionando sus competencias en la aplicación de las más avanzadas herramientas de negociación e influencia.

Este seminario explorará las formas en que los líderes empresariales negocian para crear valor y resolver conflictos.

Objetivos

- Alcanzar gran efectividad en la mesa de negociación, especialmente en situaciones difíciles y tiempos de incertidumbre.
- Desarrollar herramientas que ayuden a transformar a los "ejecutivos líderes" en "negociadores líderes".
- Diseñar acuerdos sostenibles que generen el máximo valor a las partes de la negociación.
- Reforzar las habilidades de liderazgo en los procesos de negociación y toma de decisiones.

¿A quién está dirigido?

Está dirigido a ejecutivos líderes empresariales que tienen el desafío de negociar para conseguir resultados de alto valor para sus organizaciones, en medios de escenarios complejos, con intereses en conflicto, debiendo cuidar las relaciones con los diferentes *stakeholders* involucrados.

Metodología

Conferencia-Taller con análisis de casos, aplicación de metodologías, *role playing*, además del debate y consultas en modalidad taller.

Eduardo Moane

Director, Cambridge International Consulting- CIC

Máster en Transacciones Internacionales en Southern Methodist University. 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. Ha trabajado como asistente en mecanismos alternativos para la resolución de conflictos en el Distrito Judicial de Dallas y consultor en inversión extranjera en Washington, D.C. y Riyadh, Arabia Saudita.

Socio fundador de Cambridge International Consulting, entidad vinculada al Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

Cuenta con más de 18 años de experiencia en consultoría y capacitación en técnicas de negociación. Durante este periodo ha trabajado como consultor e instructor en: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Estados Unidos, Perú, México, etc.



Temario

Resolviendo el dilema del negociador

- Cómo abordamos usualmente nuestros procesos de negociación.
- Creencias convencionales en negociación.
- Problemas con el enfoque habitual en situaciones de incertidumbre.
- Mejores prácticas para influir en el entorno.

Los siete elementos de la negociación

- Incrementando las probabilidades de éxito durante negociaciones complejas.
- Claves para generar valor cuando los recursos son escasos.
- Fuentes de poder en la negociación frente a actores difíciles.
- Indicadores claros del éxito en la negociación.

RON (Return on Negotiation)

A través del estudio de este indicador, los participantes podrán analizar el impacto de sus procesos en distintos ámbitos:

- A nivel laboral y sindical
- Comerciales (con clientes y proveedores)
- Con comunidades
- Con actores gubernamentales.

Información General

Fecha & Horario

Martes, 22 de septiembre de 2015

Registro: De 08:30 a.m. a 09:00 a.m

Curso: De 09:00 a.m. a 07:00 p.m.

Lugar

Sonesta Hotel El Olivar, sala Plaza Sonesta
Calle Pancho Fierro N° 194, San Isidro, Lima

Incluye

- Material completo del seminario
- Almuerzo y *coffee breaks*
- Estacionamiento en el hotel (capacidad limitada)

Anulaciones

Sólo se aceptarán anulaciones 7 días hábiles antes del inicio del seminario.

La sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta 3 días antes del inicio del seminario.

Certificado

Los ejecutivos que asistan al Seminario recibirán un certificado de participación.

Inversión *

	NETO		IGV		TOTAL
<i>Pase individual</i>	S/. 1,700.00	+	S/. 306.00	=	S/. 2,006.00
<i>Pase corporativo **</i>	S/. 1,500.00	+	S/. 270.00	=	S/. 1,770.00

* Valor de inscripción por participante.

** Precio por persona a partir de 03 de ejecutivos de una misma empresa.

Informes & inscripciones

Av. Roosevelt (ex República de Panamá) 6435 - Miraflores
Central Telefónica **610 7272 opción 1**
informes@seminarium.pe • seminarium.pe