



Seminario

Negociación 4.0

Descúbrete a ti mismo y transfórmate en un negociador 4.0

Seminario

Negociación 4.0

Descúbrete a ti mismo y transfórmate
en un negociador 4.0

Objetivo:

Este seminario hace un fuerte hincapié en aspectos de inteligencia emocional, control de estrés, autoconocimiento, psicología de la negociación, las leyes de influencia y persuasión.

A través del análisis y práctica de situaciones complejas, se pretende desarrollar habilidades de negociación para situaciones que comportan alta emocionalidad, que son multipartes o combinan ámbitos empresariales y de gobierno.

Comprender que cierto tipo de negociaciones y conflictos conllevan características muy particulares que imposibilitan su análisis a partir de esquemas básicos conocidos.

Dirigido a:

Directivos de empresas, gerentes, emprendedores, inversores, abogados y toda persona interesada en optimizar las habilidades de negociación y resolución de conflictos en entornos empresariales y de negocios complejos.

Metodología:

Centrada principalmente en el análisis de casos empresariales reales, combinada con metodologías dinámicas que fomenten el aprendizaje, la interacción y el protagonismo de los participantes, tales como: talleres de trabajo en equipo, conferencias y coloquios.

Datos generales

Fecha:

Octubre
26 y 27 UIO
28 y 29 GYE

Inversión:

\$ 825

Modalidad:

Presencial

Horario:

08:30 a 18:30

Certificado oficial:

Emitido por IDE
Business School

Contenido

- Arte y ciencia de la negociación.
- Identificando intereses y poder en la mesa de negociación.
- Enfrentando las negociaciones más complejas.
- Herramientas y técnicas para el éxito.
- Autodiagnóstico: conociendo tus fortalezas y debilidades a la hora de negociar.
- Aprendiendo a negociar con los mejores.
- Clínica de mejora con filmación de negociaciones.

Take away

Autodiagnóstico sobre tu propio estilo de negociación.

Conocer tus fortalezas y debilidades al momento de encarar una negociación.

Guía de preparación para negociar dentro de un proceso que te asegure eficacia.

Feedback personal y grupal sobre tu estilo de negociación como herramienta de mejora personal.

Profesor



Roberto Luchi

Profesor de negociación e innovación, IAE Business School, Argentina.

Ph.D. en Dirección de Empresas, IESE Business School, España.

Consultor internacional especializado en: Negociación y Resolución de Conflictos. Estrategias y Modelos de Negocio. Innovación y Creatividad.

Autor de 7 libros, entre ellos el best seller “El Arte de Negociar” que actualmente está por su edición número 11.

IDE
Business School

forma parte de la red académica de las mejores escuelas de negocios del mundo





MÁS DE TRES DÉCADAS FORMANDO DIRECTIVOS EXITOSOS

IDE Business School de Universidad Hemisferios es un referente en la dirección de empresas en el Ecuador y América Latina, siendo sus fortalezas la formación académica de su cuerpo docente, la investigación y la excelencia en la enseñanza.

Los programas del IDE tienen un impacto de largo plazo en la carrera profesional de los empresarios y directivos, ofreciendo una perspectiva global de los negocios, visión estratégica y habilidades de liderazgo necesarias para enfrentar los retos actuales.

Sus instalaciones ubicadas en Guayaquil y Quito han sido construidas teniendo en cuenta los más modernos conceptos arquitectónicos, lo cual brinda un entorno adecuado para el estudio.



Quito
☎ 098 432 4975
(593-2) 50 19 777
seminariosq@ide.edu.ec
Nicolás López 518 y Marco Aguirre



Guayaquil
☎ 097 870 4703
(593-4) 51 50 500
seminariosg@ide.edu.ec
Km. 13 vía a la costa