

WORKSHOP

SMART NEGOTIATOR

Conoce los secretos de la negociación inteligente.
Aumenta tu confianza y mejora tu capacidad
de influencia para obtener mejores resultados.

BOGOTÁ:

HOTEL CASA DANN CARLTON 4 y 5 DE JULIO

MEDELLÍN:

HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON 9 y 10 DE JULIO

CALI:

HOTEL INTERCONTINENTAL 11 y 12 DE JULIO

INTENSIDAD HORARIA: 12 horas presenciales + 4 horas virtuales donde asisten los participantes de todas las ciudades, 15 de julio.

Organiza:

América.
Empresarial
Conocimiento que genera valor



PABLO RESTREPO

EXPERTO EN NEGOCIACIÓN,
ESTRATEGIA E INNOVACIÓN



www.negotiationbydesign.com

Experiencia Global

- Consultor internacional con más de 30 años de experiencia en estrategia empresarial, innovación y negociación en los sectores público y privado.

Destacada carrera académica

- Docente en la Universidad de McGill, el KIN (Kellogg Innovation Network) de Kellogg School of Management, la Universidad de los Andes y el programa de las Naciones Unidas para cooperación y resolución de conflictos de la Universidad de Columbia

RAZONES PARA CREER

30+
AÑOS DE
EXPERIENCIA
GLOBAL



SUPERANDO LA RACIONALIDAD LIMITADA

Es sorprendente que el 80% de los negociadores no logre alcanzar resultados óptimos debido a limitaciones como la falta de información, el tiempo y los sesgos cognitivos, como lo señaló Herbert A. Simon en su concepto de racionalidad limitada (**Premio Nobel de Economía, 1978**). Nuestro taller se centra en superar estas limitaciones a través del dominio de tres dimensiones críticas: **Acumen Estratégico, Creación de Valor y Habilidades Tácticas**.

ASPECTOS DESTACADOS DEL PROGRAMA

01 DOMINIO DE LA NEGOCIACIÓN TRIDIMENSIONAL



ACUMEN ESTRATÉGICO

Desarrolla un análisis situacional avanzado para inclinar las dinámicas de poder a tu favor.

CREACIÓN DE VALOR

Aprende a identificar y aprovechar oportunidades de negociación ocultas.

HABILIDADES TÁCTICAS

Perfecciona tus habilidades para una interacción efectiva, persuasión, manejo emocional, adaptabilidad cultural y superación de tácticas duras.

02 EL PODER DE LA PREPARACIÓN

Dado que **el 70% del éxito en la negociación se basa en la preparación**, nuestra exclusiva herramienta, el **“Canvas de Negociación”**, está diseñada para ayudarte a preparar, documentar, evaluar y mejorar continuamente tus estrategias de negociación.

03 ENFOQUE CENTRADO EN EL PROCESO



Fase 1

PREPARACIÓN

Anticipa y planifica como enfrentar posibles desafíos.

Fase 3

CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA

Cultiva la colaboración y la empatía.

Fase 5

DISEÑO DE LAS OFERTAS DE VALOR

Elabora ofertas y contraofertas de manera efectiva.

Fase 7

ACUERDO

Planifica una implementación exitosa.

Fase 2

GESTIÓN DEL PODER DE NEGOCIACIÓN

Potencia y aprovecha tu poder.

Fase 4

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

Fomenta el entendimiento mutuo y descubre el valor oculto.

Fase 6

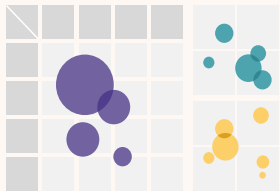
NEGOCIACIÓN

Optimiza la captura de valor.

04 REDEFINIENDO EL ÉXITO EN LA NEGOCIACIÓN

Cambia de métricas de éxito centradas en el acuerdo a un enfoque más integral centrado en la **creación de valor, las ganancias a largo plazo, la satisfacción mutua y el aprendizaje y desarrollo continuo.**

05 COMPRAS Y VENTAS ESTRATÉGICAS



Implementa los principios del manejo de categorías y la matriz estratégica para **enfoques adaptados a negociaciones con proveedores y clientes.**

06 ENFOQUE DE “APRENDIZAJE EN ACCIÓN”

Este **enfoque integral e interactivo combina la experiencia práctica con la reflexión y la teoría** para desarrollar habilidades de negociación, pensamiento crítico, adaptabilidad y resolución práctica de problemas.

SIMULACIONES REALISTAS

Practica tus habilidades de negociación en **simulaciones que reflejan situaciones de la vida real.**

RETROALIMENTACIÓN

Recibe comentarios de tus instructores y compañeros para identificar fortalezas y áreas de mejora.

APRENDIZAJE DE LOS COMPAÑEROS

Obtén perspectivas al **observar y discutir diferentes enfoques de negociación** con tus compañeros.

MEJORA CONTINUA

Fomenta el desarrollo, la reflexión y la mejora constante de tus habilidades durante y después del taller.

REFLEXIÓN

Después de los ejercicios, **reflexiona sobre tu desempeño** y aprende de la experiencia.

APLICACIÓN DE LA TEORÍA

Aplica conceptos teóricos de negociación directamente en ejercicios prácticos.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Utiliza **situaciones de la vida real** en simulaciones para mejorar tus habilidades de resolución de problemas y pensamiento crítico.

Únete a nuestro **“Taller del Negociador Inteligente”** para mejorar tus habilidades, transformando la negociación en un **activo estratégico crítico** para tu **crecimiento personal y el de tu organización.**



ESTE CONTENIDO ESTÁ DIRIGIDO A


Directores Generales (CEO) que toman decisiones estratégicas. Altos ejecutivos que dirigen áreas clave como operaciones y finanzas. Gerentes de nivel medio y superior que supervisan departamentos. Profesionales de recursos humanos los cuales gestionan personal y talento. Proprietarios de PYMEs que dirigen sus propios negocios. Líderes de proyectos que coordinan equipos hacia objetivos.


INSCRIPCIONES - COP


 PLANES	EL VALOR DEL PLAN CORRESPONDE A PRECIOS UNITARIOS	
	 PRECIO REGULAR	PREVENTA CUPOS LIMITADOS Inscripciones realizadas y pagas antes de: 30 DE ABRIL
INDIVIDUAL	\$1.790.000 + IVA	\$1.270.000 + IVA
2 - 4 PARTICIPANTES	\$1.650.000 + IVA	\$1.140.000 + IVA
5 - 9 PARTICIPANTES	\$1.550.000 + IVA	\$1.100.000 + IVA
10 ó + PARTICIPANTES	\$1.350.000 + IVA	\$1.050.000 + IVA

INCLUYE: Material de apoyo, certificado de asistencia, coffee break AM, almuerzo y espacios de networking.

INFORMACIÓN GENERAL

 (601) 744 00 24

 (+57) 310 628 3378 (+57) 311 254 8899 op. 1

 (+57) 320 202 9305

 @americaempresarialco

WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM

CONDICIONES

AMÉRICA EMPRESARIAL (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda: Así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su (s) charla (s) a través de video conferencia. El (los) participante (s) inscrito (s) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del evento relacionado en la factura de compra, a otra (s) persona (s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

Organiza:

**América
Empresarial**
Conocimiento que genera valor

Patrocina:

emBlue

envia
pasión por lo que hacemos