



CURSO: Negociación Inteligente y Manejo de Conflictos

OBJETIVOS DEL MÓDULO

El taller busca desarrollar las habilidades de un negociador creativo y eficaz, capaz de cerrar acuerdos en situaciones colaborativas y competitivas, donde todas las partes se sientan satisfechas e implicadas.

A lo largo del programa, se pretende profundizar en la dinámica del proceso de negociación y colaborar en el desarrollo de un estilo de negociación propio, potenciándolo y dotándolo de cierta estructura; a través de role-plays se orientará cómo negociar en situaciones muy diversas, aplicando el método de negociación desarrollado por la Universidad de Harvard.

PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas interesadas en profundizar en la dinámica del proceso de negociación con el fin de potenciar sus habilidades y ponerlas en práctica en situaciones colaborativas y competitivas.

DURACIÓN

9 horas reloj.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO MÍNIMO

NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- Ñ “Negociación Inteligente” y “Manejo de Conflictos ¿Cuál es el objetivo que persiguen en común? ¿Cómo no perderlo de vista?
- Ñ Dinámica para visualizar el proceso de “Negociación Inteligente” comprendiendo todos y cada uno de sus componentes.
- Ñ Relaciones de corto vs. largo plazo.
- Ñ Variables Críticas para una Negociación Exitosa:
- Ñ INFORMACIÓN, ¿Cómo manejarla?
- Ñ TIEMPO
- Ñ PODER ¿Qué HACER y qué NO HACER con él?
- Ñ ¿Cómo somos a la hora de negociar?
- Ñ El Dilema del Negociador: Ser suave o duro



ETAPAS Y ESTILOS DE LA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- Ñ Marco en el que se da la Negociación
- Ñ Estilos de Negociación.
- Ñ La Negociación posicional vs. la negociación en base a intereses.
- Ñ Los siete elementos de la negociación en base a intereses.
- Ñ ¿Cómo medimos el éxito en nuestras negociaciones?
- Ñ Dinámica para clarificar cómo manejar POSICIONES e INTERESES en el marco de una Negociación Inteligente.
- Ñ Negociación competitiva vs negociación inteligente

PREPARACIÓN Y PROCESO DE UNA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- Ñ Clarificar objetivos que “creen valor” en la negociación.
- Ñ Preparación: Delimitar posiciones e indagar en los intereses, propios y de la otra parte.
- Ñ La estrategia y táctica preconcebida ¿Cómo hacerla realidad?
- Ñ Inteligencia emocional para la resolución de conflictos.
- Ñ ¿Cómo encarar una negociación creativa?
- Ñ Conductas constructivas y destructivas de diálogo en un proceso de negociación.
- Ñ Disciplinas para hablar de temas difíciles
- Ñ Importancia de las observaciones en torno al comportamiento no verbal en las etapas de la negociación.
- Ñ Tips para tratar con negociadores difíciles.
- Ñ Análisis y práctica con distintos casos de negociación/manejo de conflictos dentro

de un equipo de trabajo, con clientes internos /externos y con proveedores

INSTRUCTOR

Lic. Pablo A. Velásquez Servia

- ✓ Licenciado en Administración de Empresas, cuenta con una Maestría en Dirección de Marketing y Diplomados en Marketing Estratégico, Gestión de Marketing y Aplicaciones de Marketing de la Unidad de Postgrado de la UAGRM. Ha sido certificado por el Service Quality Institute en México D.F como entrenador para el desarrollo de equipos auto-gestionados hacia la calidad. Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra.
- ✓ Consultor Senior especialista en desarrollo organizacional; COACH en liderazgo, experiencia del cliente e innovación. Actualmente se encuentra liderando el proceso de implementación de un Programa de Desarrollo de Habilidades de Liderazgo para sus clientes FINO, INDUSTRIAS FERROTODOS, TIGO y RANSA. De igual manera, se encuentra vinculado a procesos enfocados en potenciar la “EXPERIENCIA DEL CLIENTE” en empresas como IMCRUZ, BANCO GANADERO, BANCO FASSIL y ALIANZA SEGUROS. Entre sus últimos proyectos, ha estado involucrado a un programa para potenciar el clima y la cultura organizacional en YPFB REFINACIÓN y, a su vez, fue responsable de la implementación de programas de desarrollo de habilidades de liderazgo en SOBOCE, READY MIX, SOBOPRET y YPFB REFINACIÓN donde trabajó con más de 350 líderes.



- ✓ Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a cambios organizacionales y comportamentales donde principalmente destacan: Programa de Desarrollo de Habilidades de Liderazgo, Programa de Gestión de la Innovación y Programa para el Desarrollo de una Cultura enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE; el primero ha sido premiado el año 2014 como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana).
- ✓ Conferencista y facilitador con más de 8 años de experiencia en temas relacionados a liderazgo, innovación, experiencia del cliente, integración y otros orientados al desarrollo de competencias comportamentales; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 8.000 personas en empresas como, SOBOCE, TIGO, REPSOL, YPFB CHACO, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, CAINCO, PETROBRAS, FINO, YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ, BANCO UNIÓN, ADUANA NACIONAL, RANSA, BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, BANCO FASSIL, PETREX, BANCO ECONÓMICO, FINI LAGER, CITSA, ALIANZA SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTOD, TECNOPOR, GRUPO GEO, FORTALEZA SEGUROS, BATEBOL, HOTEL CORTEZ, PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO y otras. Actualmente es director de TALENTUM, su propia consultora, orientada al desarrollo organizacional.