



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

OBJETIVOS DEL MÓDULO

El Taller “Estrategias y Técnicas para una Negociación Comercial” ha sido diseñado, con el objetivo de que los participantes aprendan a dominar el arte de la negociación y a aplicarlo en su entorno profesional. Mediante la combinación de sesiones teóricas y ejercicios prácticos, el programa ofrece a los participantes los conocimientos y las herramientas necesarios para ejercitar y desarrollar sus habilidades de negociación comercial.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

CARGA HORARIA

8 horas reloj.

CERTIFICACIÓN

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 y presentación de los trabajos del 80%.



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

CONTENIDO

NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

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

ETAPAS Y ESTILOS DE LA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- Marco en el que se da la Negociación
- Estilos de Negociación.



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO PRESENCIAL:
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL

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

PREPARACIÓN Y PROCESO DE UNA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

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



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO PRESENCIAL:
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL

- 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

Pablo Andrés Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina.

Con 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional estando a cargo de estrategias por segmento y producto, planificación y ejecución de presupuestos, planes de marketing y recursos humanos; negociación con proveedores y dealers, análisis de mercados y gestión de contact center.

Hoy es director general de la Consultora “Es Vendiendo”, director comercial de las empresas PuntoMaq, además de asesor en estrategia comercial de empresas de diversos rubros.

Formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA, UNIFRANZ y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Estrategia Competitiva”, “Estrategias de Negociación Comercial”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”.



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales, donde principalmente destacan: la Escuela de Líderes®, que ha sido premiada como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana) y el PROGRAMA INTERNACIONAL PARA LA TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL, que año a año cuenta con la participación de personas de distintos países de Latinoamérica.

Conferencista y facilitador internacional con más de 12 años de experiencia en temas relacionados a transformación cultural, liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 15.500 personas en empresas como: TIGO (MILLICOM), SOBOCE, REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, KIMBERLY-CLARK, BELCORP, CAINCO, PETROBRAS, ALICORP, YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ, BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, COFAR, UNIÓN AGRONEGOCIO, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, BAGÓ, NATURA, HP MEDICAL, BISA SEGUROS Y REASEGUROS S.A, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MADISA, PETREX, KIEFFER Y ASOCIADOS, BANCO ECONÓMICO, VETERQUIMICA, AZZORTI, HANSA, CRECER IFD, FINI LAGER, T-STORE BONABEL, HP MEDICAL, RAINBOW BOLIVIA, CITSA, AUTOSTAR, ALIANZA, AIDISA, SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTOD, DELTA CARGO, DIMA, PATIO SERVICE ONLINE, TECNOPOR, MI LOTE, FAMOSA, DHL, BANCO FIE, BELCORP, REMAX LATAM, MONTERREY, GRUPO GEO, RODARIA, FORTALEZA SEGUROS, SERVISUR, CHANGAN, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, BANCO FIE PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, NESTLÉ, DISMAC, UTEPSA, TERBOL, CONSTRUCTORA SANCHES TRIPOLONI, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO, CHEVROLET, OPTICENTRO y otras. Actualmente es Director General de TALENTUM, su propia consultora, enfocada en la transformación de organizaciones y personas.

CENACE – UPSA Fundación Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra

Av. Paragará y 4to. Anillo. Tel.: + 591 (3) 3464000 Int. 218. Celular: 62100810. email: cenace@upsa.edu.bo