

¡Repetición  
solicitada!

# WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN

Herramientas avanzadas para garantizar el éxito conjunto  
de cada proceso negociador

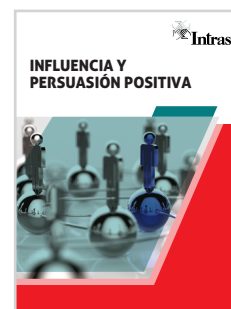
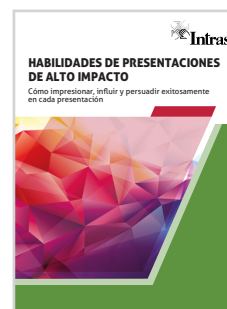
Resultados  
Garantizados

**4.9/5**

En su anterior  
entrega

**CEP**  
CERTIFICADO DE  
EDUCACIÓN DIRECTIVA

EN HABILIDADES EJECUTIVAS  
ESENCIALES



**13 y 14 de febrero, 2020**  
Santo Domingo, Rep. Dom.

# WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN

Herramientas avanzadas para garantizar el éxito conjunto  
de cada proceso negociador

## ¿POR QUÉ ASISTIR A ESTE WORKSHOP?

Las viejas técnicas de negociación ya no son aplicables al entorno actual en el que se desarrollan las empresas. Hoy más que nunca, es imprescindible contar con metodologías eficientes y habilidades negociadoras que, basadas en el logro de los objetivos personales y en la satisfacción de los intereses de la empresa, permitan la consecución de los mejores acuerdos posibles y el establecimiento de relaciones duraderas y mutuamente beneficiosas. De igual forma, es necesario tener más flexibilidad, creatividad y visión con miras a lograr negocios, relaciones, convenios y alianzas exitosas, los cuales, dicho sea de paso, probablemente marquen la diferencia entre el éxito y el fracaso profesional o empresarial de quienes los realicen.

Debido a esto, es vital no solo adquirir técnicas y herramientas de negociación acordes a los tiempos y realidad actual, sino que es muy importante el revisar los paradigmas arraigados sobre el concepto de negociación. De igual forma, es muy importante integrar una perspectiva innovadora que contribuya a nuestra forma de pensar y nuestras estrategias durante las negociaciones y que nos permita estar dispuestos a incorporar técnicas y estilos proactivos y contundentes que logren desarrollar interacciones productivas con clientes, proveedores o colegas al momento de negociar, llegar a acuerdos o incluso de gestionar desacuerdos.

Este *workshop* tiene como objetivo proporcionar conocimientos, técnicas, criterios e instrumentos prácticos para desarrollar negociaciones ordenadas y exitosas, mediante el conocimiento de principios y métodos modernos aplicables a todo tipo de negociaciones, independientemente de su envergadura o complejidad.

## ¿QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

- ▶ Profesionales involucrados en procesos de negociación o cuyas funciones les requieran negociar eficazmente con proveedores o clientes, así como con otras áreas de su organización.
- ▶ Ejecutivos y dueños de empresas cuyas responsabilidades les requieran potenciar sus habilidades negociadoras para el exitoso desempeño de sus funciones.
- ▶ Personas interesadas en adquirir conocimientos y metodologías probadas que les permitan representar exitosamente sus intereses o los de su empresa en diferentes escenarios de negociación.

# CONTENIDO DEL WORKSHOP

## 1 Las bases para negociar

- ▶ Los opuestos complementos de la negociación
- ▶ La cultura en la negociación
- ▶ Los tipos de negociaciones
- ▶ Los paradigmas en la negociación
- ▶ Los momentos de la negociación: El modelo
- ▶ **Ejercicios y casos**
- ▶ **Dinámica: Primera negociación**

## 2 La comunicación en la negociación

- ▶ La comunicación humana y su aplicación a los procesos negociadores
- ▶ ¿Por qué negociar es comunicar?
- ▶ Las neuronas espejo: Los cuatro minutos clave
- ▶ ¿Qué tan importante es lo que usted dice en la mesa de negociación?
- ▶ 10 factores para negociar desde la comunicación
- ▶ ¿Cómo influir, persuadir y generar aliados estratégicos en la mesa de negociación?
- ▶ **Ejercicio de presentación comunicativa**

## 3 Negociando con el negociador

- ▶ Hablando con el negociador
- ▶ Los INVAG del negociador
- ▶ La estrategia del negociador
- ▶ Cómo saber cuándo levantarse de la mesa sin arrepentimiento: El NBN
- ▶ Claves para definir con claridad el objetivo personal e institucional en la negociación
- ▶ Comprender su perfil como negociador
- ▶ El poder de lo sensorial
- ▶ **Ejercicios: Test de colores cerebrales y tendencia sensorial**
- ▶ **Dinámica: Segunda negociación**

## 4 Las emociones y el poder del control en la negociación

- ▶ ¿Qué es una emoción y su relación con el negociador?
- ▶ El ciclo emocional
- ▶ Usted y sus emociones en la mesa
- ▶ Clasificación de las emociones en cada negociador
- ▶ Emociones naturales
- ▶ Emociones artificiales y retardantes de la negociación
- ▶ Manejo inteligente de las emociones
- ▶ **Ejercicios: Lectura de micro-expresiones en una negociación**
- ▶ **Prácticas**

## 5 Preparando y planificando la negociación

- ▶ La búsqueda de información
- ▶ Preguntas personales: ¿Qué debo saber antes de negociar?
- ▶ Evaluación de relación, INVAG, comunicación y confianza
- ▶ Cuadro de alternativas y opciones
- ▶ El talismán de la negociación
- ▶ Valoración de variables para la planificación, antes de sentarse a la mesa
- ▶ La ética en la negociación
- ▶ **Ejercicios y casos**

## 6 Técnicas y estrategias durante una negociación

- ▶ Claves para generar un enfoque ganar - ganar desde el inicio
- ▶ ¿Cómo evitar caer en la trampa del precio?
- ▶ ¿Cómo estudiar las variables pre, durante y post una negociación?
- ▶ Claves para seguir el orden correcto en una negociación
- ▶ ¿Cómo hacer preguntas?
- ▶ ¿Cómo gestionar el tiempo en una negociación?
- ▶ Negociaciones grupales: Un poder que puede debilitar
- ▶ Claves para usar criterios objetivos
- ▶ ¿Cómo evitar manipulaciones o chantajes emocionales?
- ▶ El PPF de la negociación
- ▶ No olvide los FON
- ▶ Siempre con un NBN
- ▶ Técnica PPRR
- ▶ ¿Cómo dejar siempre la puerta abierta?
- ▶ **Prácticas**

## 7 Mediación y conciliación: La negociación asistida

- ▶ ¿Cuándo la mediación es una buena alternativa para negociar?
- ▶ El servicio del negociador, puesto al servicio de otros
- ▶ Un negociador frente a una mediación
- ▶ ¿Qué es mediar o conciliar?
- ▶ ¿Para qué puede servir que un negociador medie o concilie?
- ▶ Los pasos en la mediación o conciliación: Un modelo
- ▶ **Práctica de una mediación**



## › OBJETIVOS DEL WORKSHOP

Una vez concluido este *workshop* los participantes podrán:

- ▶ Obtener una metodología estructurada y un modelo de negociación probado que les permita adquirir el mejor acuerdo posible para las partes en cualquier tipo de negociación.
- ▶ Saber utilizar la creatividad para generar alternativas y opciones originales que ayuden a mejorar los acuerdos.
- ▶ Conocer las diferentes variables que impactan, persuaden e influyen desde la comunicación en toda negociación.
- ▶ Aprender a comunicarse efectivamente durante la negociación y a tratar con negociadores no cooperativos, así como superar los obstáculos y puntos muertos en una negociación.
- ▶ Conocer a fondo y estar conscientes de su forma, estilo personal y programación personal y cómo esto puede incidir positiva o negativamente en las negociaciones.
- ▶ Entender el poder de las emociones en una mesa de negociación.
- ▶ Comprender a fondo los beneficios y principios de la negociación asistida para resolver una negociación desde una tercera mirada, cuando la negociación directa se agota.

## › EXPERTO



### Yesid Barrera

Destacado asesor de empresas, facilitador y *coach* ejecutivo entre cuyos clientes figuran prestigiosas empresas tales como Coca Cola, Merck, Kimberly Clark, Westin, Unipharm, Chiquita Brands, GlaxoSmithKline, Purina, Cementos Progreso, Cervecería Centroamericana, Kerns y Bayer; así como numerosas

organizaciones líderes del sector financiero, instituciones gubernamentales y organismos multilaterales, entre muchas otras. Previo a dedicarse a estas labores, trabajó durante 17 años ocupando importantes posiciones para organismos internacionales tales como las Naciones Unidas, Banco Interamericano de Desarrollo, OIT, FIDA, entre otros.

**El Sr. Barrera es autor de varios libros, entre los que se destacan: *Negociación y transformación de conflictos, Posible no imposible, Negociación por valores, Entre la razón y la emoción, La puerta*, entre muchos otros. Es también columnista de revistas y periódicos, dentro de los cuales se encuentra Prensa Libre en Guatemala.**



Complementariamente a su actividad profesional, el Sr. Barrera ha sido profesor en prestigiosas universidades de Colombia, Ecuador, El Salvador, Costa Rica, Guatemala, así como profesor invitado de la Universidad Complutense de Madrid, España.

El Sr. Barrera tiene un doctorado en Ciencias Políticas y Sociología, de la Universidad Pontificia de Salamanca, España, y un postgrado en Conciliación y Resolución de Conflictos de la Universidad del Valle de Calí, Colombia. Además, cuenta con cursos de especialización en Negociación, en la Universidad de Harvard, Estados Unidos. También, tiene un máster en Comportamiento no Verbal y Detección de Mentiras de la Universidad Miguel Hernández, España.

### › PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE EL EXPERTO

Visite: [www.temasdevanguardia.com](http://www.temasdevanguardia.com) para visualizar, comentar, compartir y descargar videos de este experto.



[bit.ly/TDVWorkshopNegociacionINTRAS](http://bit.ly/TDVWorkshopNegociacionINTRAS)

**Temas de Vanguardia**  
by INTRAS





## › METODOLOGÍA

Este *workshop* está soportado por prácticas, dinámicas y ejercicios, reforzados en primera instancia con el planteamiento conceptual del experto y luego el desarrollo de casos y prácticas para verificar y comprobar la teoría. Una vez finalizado el contraste teórico práctico, se debatirán los acuerdos o imposibilidades y se evidenciarán los aprendizajes.

## › DOCUMENTACIÓN

Los participantes recibirán un manual con copia de la presentación utilizada en la exposición. De igual forma, se entregarán diversas lecturas complementarias y la bibliografía recomendada relacionada con los temas presentados.

## › INFORMACIONES GENERALES

**Fecha:** Jueves 13 y viernes 14 de febrero, 2020

**Horario:** 9:00 a.m. a 6:00 p.m. (ambos días)

**Duración Total:** 16 horas

**Lugar:** Santo Domingo, República Dominicana

**Inversión:** US\$ 895.00

Incluye material de apoyo, lecturas adicionales, *coffee breaks*, almuerzo y certificado de INTRAS.

## › INSCRIPCIÓN

Inscríbese a través de nuestro *website*: **www.intras.com.do**  
Para información adicional llámenos al teléfono **(809) 542-0126**

### Otras informaciones de interés

- ▶ Cupo limitado.
- ▶ Para garantizar la diversidad de realidades del grupo (elemento indispensable para el éxito de *workshops* de este tipo) solo se permitirán cupos máximos de cinco (5) participantes por empresa.
- ▶ Solo el envío de la solicitud de inscripción debidamente llenada garantiza su reservación para participar en el *workshop*.

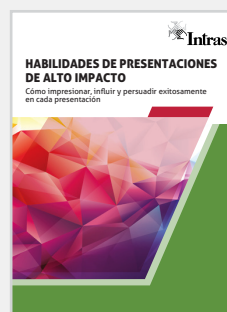


› Obtenga el Certificado de Educación Directiva (CED) en **Habilidades Ejecutivas Esenciales** al participar en este seminario y en los demás incluidos aquí debajo:



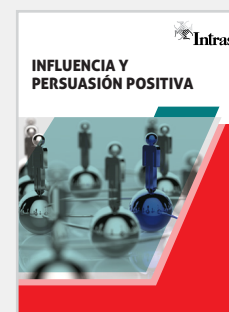
**PENSAMIENTO CRÍTICO Y ANALÍTICO**

12 y 13 de marzo, 2020



**HABILIDADES DE PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO**

16 y 17 de abril, 2020

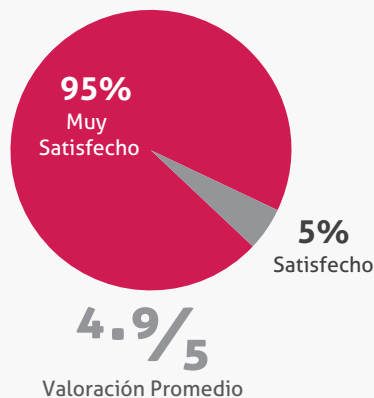


**INFLUENCIA Y PERSUASIÓN POSITIVA**

21 y 22 de mayo, 2020

## › VALORACIONES ANTERIORES DE ESTE WORKSHOP

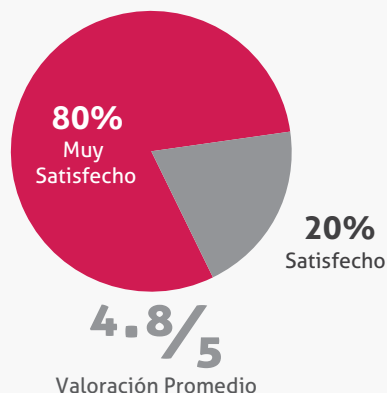
### Nivel de satisfacción respecto a sus expectativas



### Dominio del tema por parte del experto



### Aplicabilidad de lo aprendido a su realidad laboral



## › OPINIONES ANTERIORES DE ESTE WORKSHOP

► “Excelente *workshop*, sin desperdicios. El experto muestra perfecto dominio del tema y sabe transmitir. La practicidad de los temas y todos los ejercicios realizados son un *plus*”.

Ileana De La Cruz  
Gerente Centro de Contacto  
Banco BHD León, S.A.

► “Excelente *workshop* aplicable a la vida personal y también profesional”.

Karla Durán  
Gerente de Compras  
Grupo Diario Libre, S.A.

► “Excelente *workshop*, las experiencias del experto y los casos prácticos fueron clave para el éxito del mismo. Las instalaciones y refrigerios han sido un excelente diferenciador”.

Antonio Santos  
Gerente Ingeniería y Diseños Soluciones Corporativas  
Claro

Tabulación realizada por:

**GALLUP**  
REPÚBLICA DOMINICANA

**Nota:** Las evaluaciones responden a una escala de cinco (5) puntos donde uno (1) significa Muy Insatisfecho y cinco (5) Muy Satisfecho.

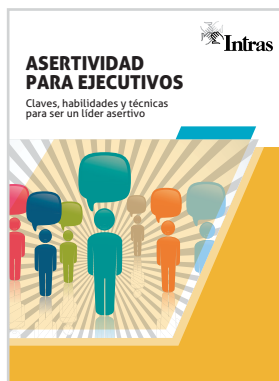
## › PRÓXIMOS SEMINARIOS

#SeminariosINTRAS



### Gestión de Riesgos Corporativos

20, 21 y 22 de febrero, 2020



### Asertividad para Ejecutivos

5 y 6 de marzo, 2020

Este y muchos otros seminarios pueden ser adaptados y desarrollados exclusivamente para su empresa.

SOLUCIONES  
**IN-HOUSE®**

# Sabía usted que...

## 10 datos que quizás usted no conocía sobre NEGOCIACIÓN



**60%**



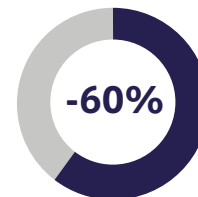
El 60% de los empresarios evita negociar, aunque esto implique un perjuicio para ellos.

Fuente: Revista Inc.



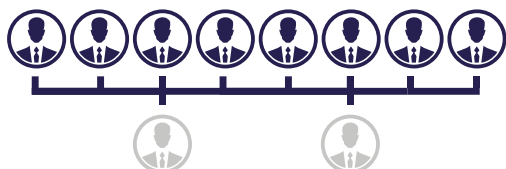
Los negociadores expertos hacen 1 pregunta por cada 4 afirmaciones.

Fuente: University of Notre Dame



Estudios demuestran que las personas que no dominan el arte de la negociación son 60% menos exitosas que aquellas que sí lo dominan.

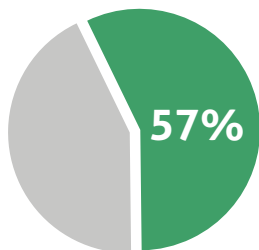
Fuente: Huffington Post



**80%**

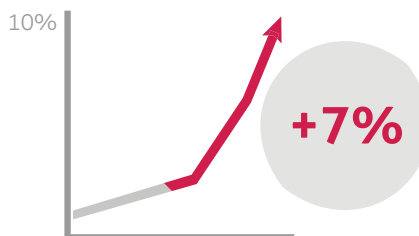
El 80% de los negociadores adoptan la misma estrategia monótona.

Fuente: Universidad de Harvard



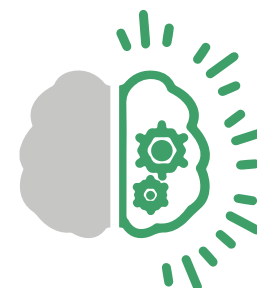
El 57% de los negociadores no logra expresar lo que realmente desea de forma honesta, directa y correcta en las negociaciones.

Fuente: Revista SUCCESS



La empresa promedio incrementaría su rentabilidad un 7% al año a través de mejores técnicas de negociación.

Fuente: Centre for Economics and Business Research



Los negociadores que presentan más rasgos creativos alcanzan mejores y más altos resultados en sus negociaciones.

Fuente: Rutgers Business School

**80%**

El 80% de los CEO y demás ejecutivos tienden a conformarse con muy poco en las negociaciones o irse con las manos vacías innecesariamente.

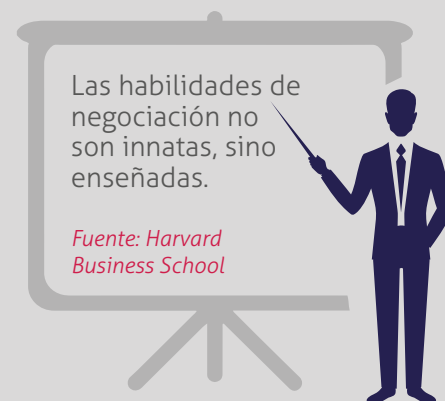
Fuente: Kellogg School of Management

**55%**

**86%**

El 55% de los empleados aprendió a negociar de forma autodidacta y el 86% quiere aprender a negociar de manera más efectiva.

Fuente: salary.com



Las habilidades de negociación no son innatas, sino enseñadas.

Fuente: Harvard Business School

# WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN

Herramientas avanzadas para garantizar el éxito conjunto  
de cada proceso negociador



Av. Abraham Lincoln esq. Gustavo Mejía Ricart,  
Torre Piantini, Suite 904 • Santo Domingo, Rep. Dom.  
Tel.: (809) 542-0126 • [informacion@intras.com.do](mailto:informacion@intras.com.do)

Asistencia en línea a través de nuestro:

 LIVE CHAT

[www.intras.com.do](http://www.intras.com.do)

Síguenos en:



@IntrasRD



/IntrasRD



/company/Intras



@IntrasRD



/IntrasRD