

Curso Internacional

Negociación Estratégica en Acción

Basado en el 'Método de Harvard'



Relatora
Dra. Olga Castillejo (de Argentina)

Santiago, 26 y 27 de Abril 2012

Presentación

Es difícil imaginar negocios sin negociaciones. Cualquier acuerdo que uno haya realizado, normalmente ha sido precedido de una negociación. La presencia constante de la negociación en nuestra vida cotidiana lleva a comprender la necesidad de conocer más sobre el tema y sus implicancias en la práctica.

Un buen negociador debe tener habilidades específicas de comunicación, de descubrir los intereses reales de la otra parte, ser capaz de encontrar alternativas al acuerdo y pensar estratégicamente. Es posible que todo esto pueda ser aprendido desde la práctica sin ningún conocimiento teórico previo, pero hay un alto riesgo en participar de una negociación importante siendo un principiante.

Este programa, íntegramente renovado respecto al utilizado en cursos anteriores sobre el tema dados con la Dra. Olga Castillejo en el país, presenta el desarrollo de un modelo teórico basado en el **Método de la Universidad de Harvard**, que ha probado ser exitoso en todo tipo de escenarios, especialmente en aquellos casos en que se plantea la necesidad de mantener una relación en el largo plazo. El Método puede aplicarse en las tres etapas básicas de un proceso negociador:

- en la preparación (para determinar la estrategia),
- en la mesa de negociación (para tener la seguridad de no perder de vista la meta), y
- en la posterior evaluación de la negociación (para aprender de los propios fracasos o éxitos).

Este Curso propone un entrenamiento intensivo en las herramientas del Método, con el acento puesto en la práctica de cada una de sus técnicas y estrategias.

Es concretamente, el *Método puesto en acción*.

Objetivos

1. Saber por qué y para qué negociar.
2. Conocer la estructura y dinámica del conflicto y manejar estrategias para salir de él a través de la negociación.
3. Comprender y manejar las cinco claves del Método Harvard que aseguran una negociación exitosa.
4. Conocer e incorporar estrategias para tratar con personas difíciles.
5. Saber cómo descubrir los intereses de la otra parte a través del uso correcto de la técnica de la pregunta.
6. Conocer las reglas de las negociaciones electrónicas, sus ventajas y desventajas.
7. Conocer las herramientas que aumentan la creatividad y las barreras que impiden encontrar opciones diferentes.
8. Aprender a gestionar el tiempo a favor de los propios objetivos.
9. Comprender las ventajas de decir NO a un acuerdo y cómo decirlo.
10. Saber medir el propio éxito en una negociación.

Quiénes Deben Asistir

Gerentes generales, niveles gerenciales en general, jefaturas, ejecutivos y profesionales de las distintas áreas funcionales de empresas.

En general, todos aquellos que deban tomar decisiones o interactuar con individuos, grupos u organizaciones para el logro de sus objetivos.

Metodología

Curso-taller con interacción constante de los asistentes.

Posterior al curso, los participantes podrán hacer hasta tres consultas (por e-mail) directamente a la relatora, durante los 30 días siguientes a la finalización del curso.

Material Didáctico

Cada participante recibe una carpeta con material de trabajo, para la realización de distintos ejercicios para generación de opciones creativas, junto a una completa lista bibliográfica y de sitios en Internet especializados en el tema.

Relatora

Olga Castillejo

(De Argentina)

- Abogada, especialista en Derecho Laboral.
- Doctorada en Ciencias Jurídicas y Sociales.
- Consultora de empresas. Especializada en “mediación y resolución alternativa de conflictos” en Nova South Eastern University, USA.
- Participante del Programa de Negociación de School of Law, Harvard University.
- Profesora universitaria, autora de numerosas publicaciones en revistas y libros.
- Posee una importante experiencia personal de negociación utilizando las técnicas basadas en el método, con excelentes resultados.
- Ha venido a Chile, invitada por CIDES-Corpotraining, en diversas oportunidades anteriores para realizar Cursos de Negociación, habiéndose destacado como una excelente relatora, según las opiniones vertidas por los muchos gerentes, ejecutivos y profesionales que han participado

Contenido

PARA QUÉ NEGOCIAR?

- Tres caminos frente al conflicto.
- Dinámica y factores internos.
- Lo estratégico y lo táctico.
- Qué hay dentro de un conflicto?

LA SALIDA DEL CONFLICTO

- Las cuatro barreras.
- Barreras estratégicas.
- Problema principal/agente.
- Barreras cognitivas.
- Desvalorización reactiva de propuestas.
- Salte las barreras.

EL MÉTODO DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD UNIVERSITY

- Las cinco claves del método.
- Clave 1: Trate el tema de las personas.
- Clave 2: Defienda sus intereses
- Clave 3: Genere opciones creativas
- Clave 4: Descubra su MAPAN
- Clave 5: Utilice criterios objetivos.

ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR CON PERSONAS DIFÍCILES

- Desde el Balcón.
- Desde la otra orilla.
- Manejo de resistencias y desacuerdos.
- El Puente de Oro.
- Uso del poder.

EL ARTE DE PREGUNTAR

- Qué significa preguntar?
- La técnica de la pregunta.
- Preguntas cerradas y abiertas.
- Preguntas PAM

- Los silencios.
- Evalúe las respuestas.

NEGOCIACIONES ELECTRÓNICAS

- Negociando por teléfono
- Prepárese para atender el teléfono.
- La cárcel del contestador automático
- Ventajas y desventajas.
- Negociando por correo electrónico.
- Los peligros del e-mail

GENERANDO OPCIONES DE ACUERDO

- Bloqueos mentales.
- Tácticas para superarlos.
- La respuesta correcta.
- Aprendiendo a pensar diferente.
- Siga la regla ¿Qué regla?
- El golpe del otro lado de la cabeza.

LA GESTIÓN DEL TIEMPO EN LA NEGOCIACIÓN

- La presión del tiempo
- De dónde vienen las limitaciones?
- Cuál es la mejor hora para negociar?
- Duración de la negociación.

ANÍMESE A DECIR NO.

- Por qué es difícil decir NO.
- Sepa cómo decirlo.
- El Sí a sí mismo.
- Saber mantener el No.

CIERRE DEL ACUERDO

- El Método puesto a prueba
- Cómo medir el éxito
- Aprenda haciendo

Algunos Testimonios de Participantes Anteriores

La relatora muy explicativa, didáctica. Un curso para comentar y recomendar. **Patricio Matus (Cía. Minera Mantos de Oro).**

!Buenísimo!, me abre la visión para negociaciones futuras. **Claudia Zucca (Lan Chile).**

Muy bueno, participativo y práctico, apropiado para mi tipo de trabajo” **Gustavo Peñaloza (Banco de Chile).**

Este curso superó mis expectativas, lo cual será de mucha ayuda para mi vida profesional y personal. -- **Raúl Rosas (Telefónica Empresas CTC Chile).**

Es un curso que se ajusta a la realidad plenamente. Lleno de información que es útil en todos los ámbitos. **Ricardo Acuña (CMPC Maderas S.A.).**

Excelente, muy, muy bueno. **Glen Esquivel (AGA S.A.).**

La señora Olga me impresionó por el dominio de los temas tratados. **Fernando Condell M. (Codelco Andina)**

Una buena oportunidad de adquirir una herramienta valiosa para negociar... en todo orden de cosas **Eric Trigo Zapata (Cía. Minera Doña Inés de Collahuasi).**

Dinámico, completísimo. Elogios para la relatora ¡Tremenda!. No sólo es portadora de conocimientos, sino mucha habilidad social. **Valeria Castro Soto (Colmena Golden Cross SA.)**

Excelente! Muy didáctico y concreto en los conceptos a la vez. **Daniel Canales (Empresa Eléctrica Guacolda).**

A partir de hoy cambio la "intuición" por la metodología para negociar. **Katía Jadue Lillo (KRONOS LTDA.)**

Excelente, es una excepcional relatora, el método es fantástico. Muy bueno el curso, práctico, didáctico y aplicable en todo momento. Muchas gracias. **Roberto Casas García (Codelco Chile División Norte)**

Buenísimo. **Rosa Barraza Iturieta (MINEPRO CHILE S.A.)**

De los cursos que he asistido, este ha sido el mas dinámico y entretenido. Fue muy importante la relatora que capturó nuestra atención en todo momento. Excelente. **Jaime Caro Barra (SOCIEDAD CONTRACTUAL MINERA EL ABRA).**

Muy buen ritmo de la presentación. Excelente relatora. **Modesto Aranda Contreras (MOVISTAR).**

Excelente, ya no soy el mismo que llegó, amplí de manera grande mis conocimientos del poder de las negociaciones. **Héctor Celedón C. (COMPAÑIA CERVECERIAS UNIDAS)**

¡Imperdible! **Jéssica Vega Valdivia (GERDAU AZA S.A.).**

Muy muy bueno. **Carolina Castillo H. (MINERA ESCONDIDA)**

Superó mis expectativas, he aprendido técnicas reales a utilizar en el desempeño de mis labores. Excelente relatora, maneja de forma extraordinaria los temas y técnicas desarrolladas. **Rodrigo Espinoza A. (CODELCO CHILE).**

Excelente curso, muy buena expositora y dominio del tema, realmente se aprende. **Luis Ríos Cerda (CODELCO CHILE DIVISION VENTANAS)**

Un curso excelente. **Hernán Alvarez G. (COLUN LTDA.)**

Muy bueno, la expositora excelente, recomendable totalmente; ideas, conceptos y motivación hacia el grupo muy buena. **Soledad Gutiérrez D. (J.R.I. INGENIERIA S.A.)**

Muy claro, didáctico y con reforzamiento para entenderlo y practicarlo de inmediato. **Fernando Olea (MINERA HIERRO ATACAMA S.A.)**

Muy útil el curso. Organiza y aclara conceptos relevantes para mi trabajo. La relatora es excelente. ¡Gracias!, ¡Felicitaciones! **María Teresa Bravo De Goyeneche (AES GENER S.A.)**

Excelente. **Ricardo Díaz Vargas (CIA.MINERA QUEBRADA BLANCA S.A.)**

Excelente: preciso, completo y aplicable. **Carmen Gloria Eldredge Icarte (CLOROX CHILE S.A.)**

Muy, pero muy interesante. **Claudia Seguel Silva (COMERCIAL KENDALL CHILE LTDA.)**

La Sra. Castillejo entrega una dinámica y una sensación de seguridad y conocimiento, que mantuvo permanentemente mi atención. **Jorge Salazar Allende (NOKIA SIEMENS NETWORKS CHILE LTDA.)**

Muy interesante y útil. Aplicable 100%. Muy buena relatora y simpática. **Juan Raúl González R. (BHP CHILE INC.)**

Excelente!! Simplemente brillante!! **Marcelo Sepúlveda Campos (MACO ICSA)**

Práctico, didáctico y directo, ayuda a organizar para el éxito tus negociaciones. **Valeska Ugarte Ormazábal (METRO SA).**

Excelente, mis felicitaciones a Olga. **Boris Arauna Bravo (CHILECTRA S.A.)**

Excelente relatora. Se recomienda asistencia en un 100%. **Gabriela Ulloa (MELON SERVICIOS COMPARTIDOS S.A.)**

Olga es excelente! La felicito de sobremanera! **Mauricio Cavierres A. (AMECO Chile).**

Sólo felicitaciones. **Salvio Pimentel U. (NORGENER S.A.)**

INCREIBLE seminario, superó mis expectativas y me permitirá crecer personal y profesionalmente. **Joaquín Pérez Pizarro (WESTFIRE SUDAMERICA LTDA.)**

El seminario cumplió todas las expectativas que me había hecho e incluso se me hizo corto y el tiempo pasó muy rápido. **Christian Arratia Duque (CMPC TISSUE S.A.)**

Excelente. Relatora fantástica. Todos los elogios para Olga. **Williams Rebolledo Carrasco (CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCION S.A.)**

Algunas Empresas Que Han Participado Anteriormente

ADEM LTDA.	COLMENA GOLDEN CROSS	MASISA S.A.
AES GENER S.A.	COLUN LTDA.	MATHIESEN SAC.
AHEAD SOFTWARE LTDA.	CONAVICOOP LTDA.	MINEPRO CHILE S.A.
AGA S.A.	CONSTRUCTORA ALTRI	MINERA ESCONDIDA LTDA.
AGUAS NUEVAS S.A.	CONSTRUCTORA BIO-BIO	MINERA ESPERANZA
ALCATEL DE CHILE S.A.	CONSTRUCTORA C.M.C.	MINERA HIERRO ATACAMA
AMECO CHILE S.A.	DIARIO EL SUR S.A.	MINERA LOS PELAMBRES.
ANGLOAMERICAN SUR S.A.	EDELNOR	MINERA MICHILLA S.A.
ANTOFAGASTA MINERALS.	ELECTROANDINA S.A.	MINERA MELON S.A.
ARMADA DE CHILE	EMIN S.A.	MELON SERVICIOS COMPARTIDOS
ARMAT S.A.	EMPRESA CONSTRUCTORA FE	MODULAR MINING SYSTEMS INC.
ASOCIACIÓN CHILENA DE	GRANDE.	MOVISTAR
SEGURIDAD.	EMPR. DE TRANSP. DE PASAJEROS	NESTLE CHILE S.A.
ASSOCIATED UNIVERSITIES INC.	METRO	NOKIA SIEMENS NETWORKS CHILE
BANCO DE CHILE.	EMPRESA ELÉCTRICA GUACOLDA	NORGENER S.A.
BANCO ESTADO.	EMPRESA MINERA DE MANTOS	OBSERVATORIO EUROPEO
BESALCO S.A.	BLANCOS.	AUSTRAL
BHP CHILE INC.	EMPRESA NACIONAL DE MINERIA	OCEGTEL.
CELULOSA ARAUCO Y	EMPRESA NACIONAL DEL	PANELES ARAUCO S.A.
CONSTITUCIÓN	PETRÓLEO	PROMIN INGENIERÍA Y
CEMENTO POLPAICO S.A.	EMPRESAS MELÓN S.A.	CONSTRUCCIÓN.
CENCOSUD S.A.	EMOS S.A.	PUIG CHILE.
CHILECTRA S.A.	ENAEX S.A.	S.C. MINERA EL ABRA
CIA. AMERICANA DE	ENERSIS S.A.	S. C. ANIBAL GONZALEZ Y CIA.LTDA
MULTISERVICIOS	ENTEL S.A.	SIEMENS S.A.
CIA. CERVECERIAS UNIDAS S.A.	EQUIFAX CHILE S.A.	SISDEF
CÍA. CHILENA DE TABACOS	EXPLORACIONES MINERAS	SERV. DE OBRAS Y CONST. DE LA
CIA. CONTRACTUAL MINERA	ANDINAS	ARMADA
CANDELARIA.	FARMACIAS CRUZ VERDE	SERVICIOS FORESTALES SAYMAN
CÍA. MARÍTIMA DE REMOLCADORES	GASODUCTO ATACAMA	SINDICATO PROF. INACESA DIV.
CIA. MINERA DEL PACIFICO	CHILE S.A.	CURICO
CIA. MINERA DOÑA INÉS DE	GERDAU AZA S.A.	SOCIEDAD CONTRACTUAL MINERA
COLLAHUASI.	GESTIÓN INTEGRAL EN RRHH.	EL ABRA
CÍA. MINERA EL INDIO S.A.	GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA	SOCIEDAD ELECTRICA SANTIAGO
CÍA. MINERA MANTOS DE ORO.	HIDROELÉCTRICA GUARDIA VIEJA	SOCIEDAD INDUSTRIAL ROMERAL
CIA. MINERA QUEBRADA BLANCA	INDURA S.A.	SOCIEDAD PUNTA DE LOBOS
CÍA. MINERA ZALDÍVAR.	IND. DE CONJUNTOS MECANICOS	SQM SALAR S.A.
CÍA. SIDERÚRGICA HUACHIPATO	ACONCAGUA	SUBSECRETARÍA DE
CLÍNICA SANTA MARÍA S.A.	ISAPRE CHUQUICAMATA	TELECOMUNICACIONES
CLOROX CHILE S.A.	J.R.I. INGENIERIA S.A.	TELFÓNICA DEL SUR S.A.
CMPC CELULOSA PLANTA LAJA.	KRONOS LTDA.	TELFÓNICA EMPRESAS.
CMPC MADERAS S.A.	LAFARGE SHARED SERVICES	UNIFRUTTI TRADERS LTDA
CMPC TISSUE S.A.	CENTER S.A.	UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE
CODELCO CHILE	LAN AIRLINES S.A.	WATT'S ALIMENTOS S.A.
CODELCO CHILE DIVISION ANDINA.	LONCOLECHE S.A.	WESTFIRE SUDAMERICA LTDA
CODELCO DIV. EL TENIENTE.	LUCCHETTI S.A.	XEROX DE CHILE S.A.
CODELCO DIV. NORTE.	MACO ICSA	ZOFRI S.A.
CODELCO DIV. VENTANAS	MARCO COMERCIAL MINING	
COLGATE PALMOLIVE CHILE	SERVICE	

Información General

Fecha:	26 y 27 de Abril 2012
Horario:	Jueves 26: 9:00 a 13:00 y 14:15 a 18:00 horas Viernes 27: 9:00 a 13:00 y 14:15 a 17:30 horas
Duración:	15 horas
Lugar:	Santiago. Hotel Plaza El Bosque. Ebro 2828. Las Condes. (Metro Estación Tobalaba) Estacionamiento liberado en Calle Helvecia 221.
Nombre Actividad:	Negociación Estratégica en Base al Método de Harvard
Código Sence:	12-37-8676-43 Actividad de capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico.
Org. Capacitador	CIDES Corpotraining Ltda. Rut: 77.334.850-2
Precio:	El valor por participante se determina según el número de inscritos de la misma empresa . Se aplican los siguientes descuentos a cada participante: 5% por 2 participantes inscritos de la misma empresa 10% por 3 ó más participantes de la misma empresa
	<u>Precio Normal</u>
1 participante	\$480.000
2 participantes	\$456.000 c/u
3 ó más particip.	\$432.000 c/u
Incluye:	Almuerzos, coffee-breaks, documentación del curso, Diploma y hasta tres consultas (por e-mail) a la relatora, durante los 30 días siguientes a la finalización del curso.
INSCRIPCIONES:	FICHA DE INSCRIPCIÓN . Puede solicitarla también a: cides@cides.cl o al: (2)3730170 u obtenerla en www.cides.cl .
Nota importante:	Para asegurar su inscripción, aun cuando ésta sea realizada posteriormente por su OTIC, es indispensable que la empresa complete y nos envíe nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN. Por otra parte, la comunicación a SENCE de su inscripción, no lo exime del requerimiento de enviarnos igualmente nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN.
NOTAS:	<ol style="list-style-type: none">1. CIDES Corpotraining se reserva el derecho de suspender la realización de este curso en la eventualidad que haya menos de 10 participantes inscritos en el mismo.2. Apenas se alcance el quórum mínimo necesario o, en su defecto, cuando CIDES Corpotraining considere posible efectuar el curso, se enviará mail de confirmación de su realización a los inscritos y/o a los responsables de inscripción.3. Por otra parte, si se decidiera suspender el curso, se comunicará esto por e-mail a los respectivos responsables de inscripción, con al menos 3 días hábiles de anticipación al inicio del mismo, salvo fuerza mayor de último momento.4. Si un participante inscrito no pudiera participar en el presente curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Si esto no fuera posible, el responsable de la inscripción deberá comunicarnos este hecho por escrito (e-mail) con al menos 3 días hábiles de anticipación a su inicio.