



Seminario en Negociación



Mgtr. Hugo Sánchez Casanova

Presentación

Tal vez una de las competencias directivas más requeridas en los ejecutivos es aquella que llamamos capacidad de negociación. Este programa, que desarrollaremos bajo la modalidad de seminario – taller, busca dar el marco teórico de lo que es el manejo de una negociación y a la vez el ejercicio de las capacidades de cada participante. Serán de utilidad las herramientas que usan los negociadores expertos, para ello se crearán situaciones reales de aplicación práctica de los conceptos.

Objetivos del Seminario

- Saber manejarse en procesos de negociación con escenarios cooperativos o competitivos.
- Conocer las principales reglas que rigen una negociación, y que nos pueden asegurar su éxito en el corto y largo plazo.
- Tener herramientas que nos permitan preparar y conducir una negociación.
- Conocer las diferencias de una negociación individual y una en grupo.
- Conocer el propio estilo de negociación.
- Negociar como negocian los expertos.

Destinatarios

El Seminario está dirigido a todas aquellas personas involucradas directamente en negociaciones como convenios, contratos, compras, ventas, acuerdos, solución de contingencias dentro de la empresa, entre otros.

Metodología

Se desarrollará mediante el método del caso, trabajo en equipos, desarrollo de casos prácticos con ejercicios de negociación que permitirán enfrentar al participante en situaciones variadas de negociación y conferencias coloquios.

- Negociación uno a uno con objetivo único
- Negociación entre dos grupos con un único objetivo
- Negociación entre dos grupos con objetivos múltiples
- Negociación multi - grupos con objetivos múltiples

Plan de Estudios

El diseño del Plan de Estudios incluye un total de 16 clases de una hora cada una.

- Principios Básicos de una Negociación Eficaz.
- Decálogo del Negociador.
- Negociación en Grupos.
- Los Estilos de Negociación.
- Negociación Multipartes.
- ¿Cómo negocian los expertos?.

Profesor

El Seminario será dictado por el profesor Hugo Sánchez de la Universidad de Piura, con amplia experiencia profesional en asesoría y consultoría empresarial, con estudios de posgrado en universidades del país y del extranjero.

Mgtr. Hugo Sánchez Casanova

Máster en Dirección de Empresas por la Escuela de Dirección de la Universidad de Piura – PAD (Perú). Cuenta con estudios de Postgrado en Ingeniería de Sistemas por la Escuela de Oficiales de la Marina. Ha sido Subgerente de Recursos Humanos de Cementos Pacasmayo. Actualmente se desempeña como Profesor extraordinario del PAD. Actualmente es Profesor Visitante del Instituto de Alta Dirección Empresarial – INALDE de la Universidad de la Sabana (Colombia) y del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas – IPADE de la Universidad Panamericana (México). También se desempeña como Consultor y Asesor de Empresas.

Formato

La duración del Diplomado será de dos fines de semana. Cada semana con 8 horas efectivas de clase los días viernes de 7:00 a 10:30 p.m. y los sábados de 8:30 a.m. a 2:30 p.m. Durante los días 12, 13, 19 y 20 de setiembre de 2014.

Inversión

S/. 1,750.00 (Mil Setecientos Cincuenta Nuevos Soles).
Incluye los gastos académicos y asesoramiento personalizado.

Se contemplan descuentos corporativos, por pago adelantado y un descuento especial para exalumnos de la Universidad de Piura.