

INFORMACIÓN GENERAL

Duración	12 horas	
Fecha y horario	Martes 14 y Miércoles 15 de Octubre de 2008 Martes 09:00 a 13:00 y 14:30 a 18:30 hrs. Miércoles 09:00 a 13:00 hrs. Incluye un ejemplar del libro de los autores Fisher y Ury, almuerzo y coffee break.	
Lugar	Auditorio IRADE, Chacabuco # 278 Concepción	
Certificado	Se otorgará certificado de asistencia de IRADE a quienes asistan a un mínimo del 80 % de las horas de clases programadas.	
Valor	Socios IRADE	\$ 140.000.-
	No Socios	\$ 175.000.-
Plazo límite de inscripción	Viernes 10 de Octubre de 2008	
Nombre OTEC	IRADE - Capacitación Ltda.	
RUT OTEC	76.593.170-3	
Código Sence	12.37.7734.95	

INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

- Teléfono : (41) – 2747405
- Fax : (41) – 2747401
- E-mail : capacitacion@irade.cl
- Inscripciones : Sra. Claudia Jaña V.
- Sitio Web : www.irade.cl



La anulación de una inscripción deberá ser comunicada a IRADE hasta 2 días hábiles antes del inicio del programa. De otro modo se considerará que la persona asistirá normalmente, procediéndose a la facturación respectiva.



Seminario - Taller
NEGOCIACION
MODELO HARVARD
Incluye un ejemplar del libro
de los autores Fisher y Ury
Martes 14 y Miércoles 15 de Octubre de 2008

PRESENTACION

Negociar es uno de los procesos más importantes de toma de decisiones al que se enfrenta el ser humano tanto en el ámbito laboral como en la vida cotidiana. El Seminario que se presenta, está basado en los principios desarrollados en la Escuela de Negocios de Harvard, y está orientado a encontrar una manera efectiva de resolver diferencias entre las personas, entregando un marco útil para pensar y actuar. La esencia de la metodología radica en cambiar la confrontación cara a cara, a una resolución de problemas de lado a lado.

OBJETIVO

Este Seminario tiene el propósito de desarrollar las competencias negociadoras de los ejecutivos de las Empresas a fin de mejorar la productividad y las relaciones con los clientes, proveedores y demás personas de la organización.

Los participantes adquieren las herramientas y sistematizan sus habilidades para transformarse en buenos negociadores, que les permitirán lograr acuerdos satisfactorios, en forma eficiente, manejando los conflictos y manteniendo o mejorando la relación a largo plazo.

CONTENIDOS

1. Conceptos fundamentales de negociación

- Por qué y cuándo negociar
- Diferencia entre negociar y regatear
- Qué es mejor: tomar un enfoque duro o suave
- Introducción a la negociación según principios
- Ejercicios

2. Estrategia ganadora para negociar eficazmente

- Cómo separar las personas del problema
- Cómo descubrir lo que quiere la otra parte
- Diferencias entre intereses y posiciones
- Cómo generar opciones de beneficio mutuo
- Uso de estándares independientes
- Desarrollo de alternativas si no se llega a un acuerdo
- Ejercicios

3. Manejo de casos difíciles

- Qué hacer con negociadores difíciles
- El arte de superar un No
- La comunicación y el uso adecuado del lenguaje
- Cómo estimar su poder y el de la otra parte
- Cómo reconocer las tácticas negociadoras
- Contrarrestando los trucos sucios
- Ejercicios



METODOLOGÍA

Combinación de exposición oral interactiva, utilizando carteleras, papelógrafos, diapositivas en power point y vídeo. Se realizan ejercicios y "role playing" en el transcurso de las sesiones, Los participantes utilizan la carpeta de apuntes y el libro de los autores Fisher y Ury.

Relatora

Ivonne Paravic K.



- Fundadora y Directora Ejecutiva de Xpert Consulting Group. Cuenta con más de 25 años de experiencia en las disciplinas de Ventas, Marketing y Recursos Humanos en Dow Chemical, DuPont, Coca-Cola, donde ocupó distintos cargos operativos y gerenciales en Chile tales como Gerente de Desarrollo de Clientes, Gerente de Ventas y Marketing, y en Estados Unidos asumió responsabilidades como Gerente de Entrenamiento Comercial y Gerente de Comunicaciones para América Latina con sede en Miami, Florida.
- En el área de negociaciones, utilizando técnicas basadas en el modelo Harvard, ha capacitado y asesorado a más de un millar de ejecutivos de diferentes Empresas como Dow Chile, Cintac, Grupo Arauco, Anglo American Chile, SKM Minmetal Ingeniería, Club de Lectores El Mercurio, CMPC, Empresas Agro Industrial Diez Escobar, Essbío, OXY Chile, Watt's, DuPont, Topcolor, Sigdopack, Elecmetal, Forestal Mininco, entre otras.
- Es graduada de la Universidad de Concepción como Ingeniero Civil Químico, obteniendo el "Premio Universidad" en reconocimiento a sus méritos académicos y posee un Master en Marketing y Gestión Comercial de la Escuela Superior de Estudios de Marketing de Madrid, España.