

Programa avanzado

NEGOCIACIÓN EFECTIVA:

DOMINA EL ARTE DE PERSUADIR
ESTRATÉGICAMENTE

Contenido

Módulo 1.

El arte-ciencia de negociar

- Economía del comportamiento.
- Patologías en la percepción.
- Sesgos y falacias argumentativas.
- Dos premios Nobel para aprender a negociar.

Módulo 2.

Escuelas de negociación contrastadas

- Desde la negociación competitiva, distributiva e impositiva basada en intereses.
- La búsqueda de los quiebres mentales personales para lograr balancear la creación de valor en las negociaciones.

Módulo 3.

Construir BATNA, crear ZOPA

- Técnicas de Harvard para modelar negociaciones.

Módulo 4.

Teoría comunicacional

- Sesgos y trampas comunicacionales no verbales y microgestos.

Módulo 5.

Los determinadores de la cultura nacional como contexto negociador

- ¿Cómo hacer de la cultura de otra región-país, un potenciador de tu modelo de negociación?
- Lo que la ciencia aporta del modelamiento. Las bases de datos que nos ayudan a perfilar una cultura de negocios diferente a la nuestra.
- La etiqueta internacional del negociador global.

Módulo 6.

Descubrir el potencial de los 6 nuevos sentidos

- Comprender el poder de los hemisferios derecho e izquierdo para potenciar la capacidad negociadora.

Módulo 7.

Los elementos determinantes para preparar una negociación

- Basados en el modelo Harvard, componer la “mejor alternativa al acuerdo negociado” y las “zonas de posible acuerdo” como modelo de arranque.

Módulo 8.

Desde el Arte de la Guerra

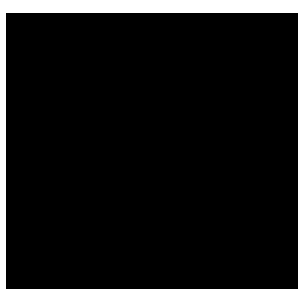
- La ciencia descubre las implicaciones en los estilos de liderazgo y sus claves para enfrentar negociaciones.

Módulo 9.

La persuasión

- La técnica de autoincriminación, la técnica espejo y otras técnicas probadas para ganar y no partir diferencias.

Faculty



Juan Diego Alzate

Miembro del grupo de expertos globales de la ICC en Reglas de Comercio Incoterms. Único miembro latinoamericano del grupo de los 12 expertos globales que consultaron al drafting group Incoterms(r)2020

Experto en operaciones globales, logística internacional, aduanas globales. Probado experto en planeación estratégica y en disrupción de modelos de negocio. Juan Diego es experto en diseño y ejecución de logística para eventos internacionales, televisión, cine e industrias creativas, Carnet ATA.

Juan Diego ha liderado procesos de negociación para fusiones y adquisiciones en empresas globales, ha participado en equipos de negociación intercultural para varias organizaciones comerciales internacionales, ha sido formador de expositores en macroruedas para entidades de fomento en varios países. Experiencia en formación de equipos de negociación sindical para petroleras. Formador de equipos comerciales en banca colombiana y en empresas B2B. Tuvo ocasión de llevar un proceso confidencial de liberación de secuestrados en Colombia.

Ha sido consultor de multinacionales, gobiernos, ONG, empresas OIL and GAS, banca, servicios y cadenas de restaurantes en diferentes países de américa latina.

Juan Diego Alzate es Regional Expert de la ICC en Incoterms(r)2020 , Entrenador de Entrenadores para ICC Colombia y otros países, Accredited Trainer on Incoterms(r) 2010. Seleccionado en el año 2018 al “National Consultation Groups” de ICC. Presidente de la Comisión de Aduanas y Facilitación del Comercio en ICC.

Conferencista y Profesor internacional en diferentes posgrados en varios países. Socio de Megatransport, Constellation Supply Chain y Maximum Consulting. Miembro de varias juntas directivas. Es miembro de la Comunidad Foro de Presidentes de la Cámara de Comercio de Bogotá, y miembro de Comités Consultivos de CCB.

Presidente de la Comisión de Facilitación del Comercio y miembro de la Comisión de Prácticas Mercantiles de la ICC en Colombia, París y varios países de América.

Es Phd en Administración de empresas, Magister en Negocios Globales, MBA.

Contáctanos


Gabriela Escalona


educon3@urosario.edu.co



(+57) 322 950 4151