

PAN

“Negociación Total”

18 y 19 de octubre de 2023
Arequipa, Perú.

www.negociaciontotal.com

Programa
Avanzado en
Negociación
2023

NEGOCIACIÓN
TOTAL.COM





Presentación **PAN 2023**

(Programa Avanzado en Negociación)

La dinámica comercial, empresarial, social, etc. Requiere de transacciones permanentes, búsqueda de acuerdos y gestionar los conflictos y las contingencias de manera adecuada, para satisfacer intereses y lograr beneficios.

La negociación se constituye en la herramienta más poderosa para gestionar el conflicto y buscar un acuerdo basado en el reconocimiento de los intereses de las partes en conflicto y a partir de allí gestar un acuerdo eficiente.

Negociaciontotal.com, es una plataforma de difusión y promoción de la negociación como disciplina de estudio y de acción para la búsqueda de acuerdos y la gestión de conflictos en distintos ámbitos, y de manera conjunta con DBS Digital Business School y SFX Escuela de Negocios, presentan el PROGRAMA AVANZADO EN NEGOCIACION 2023 – PAN, con el objetivo de formar profesionales en este campo, mejorar sus destrezas y compartir experiencias que fortalecen la preparación de todos aquellos que se dedican a la negociación dentro de sus actividades empresariales, profesionales.



Programa
Avanzado en
Negociación



Inscripciones:

info@negociaciontotal.com / Whatsapp: +51 974 452 232

Objetivos

PAN 2023 (Programa Avanzado en Negociación)

- ▢ Brindar a los participantes, conceptos, herramientas y experiencias en el ámbito de la negociación y persuasión, que les permita contar con un equipamiento sólido de conocimiento, teoría y práctica en la gestión de la negociación, el conflicto y la persuasión.
- ▢ Mejorar el desempeño profesional, empresarial y personal, a partir de la utilización de la negociación y persuasión como un arma poderosa para la búsqueda de acuerdos y el logro de transacciones y resultados positivos.

Logros de los Participantes en el

PAN 2023 (Programa Avanzado en Negociación)

- ▢ **Diseñarán:** De la mejor manera, las estrategias para un proceso de negociación adecuada.
- ▢ **Estructurarán:** Acuerdos eficientes, en razón a sus intereses y a la necesidad de implementación efectiva de esos acuerdos.
- ▢ **Fortalecerán:** Sus habilidades para negociar, con mayores herramientas basadas en el conocimiento, la práctica y la experiencia.
- ▢ **Lograrán:** Alta efectividad en los procesos de negociación y persuasión.

A quiénes está dirigido el **PAN 2023** (Programa Avanzado en Negociación)

- ▢ Gerentes, ejecutivos y tomadores de decisiones en empresas.
- ▢ Directores de empresas.
- ▢ Profesionales vinculados al mundo transaccional y comercial.
- ▢ Emprendedores y empresarios.
- ▢ Consultores de empresas.
- ▢ Gestores de intereses.



Herramientas **Metodológicas**

El Programa Avanzado en Negociación, es sumamente participativo, casuístico e integrador.

Las herramientas metodológicas del PAN 2023 son:

- ▢ Presentación breve de marco teórico.
- ▢ Presentación de casos.
- ▢ Actividades participativas e integradoras.
- ▢ Presentación y desarrollo de la matriz de negociación.
- ▢ Juego de roles.
- ▢ Material audiovisual,



Inscripciones:

info@negociaciontotal.com / Whatsapp: +51 974 452 232

Expositor

PAN 2023 (Programa Avanzado en Negociación)



Javier Ismodes Talavera

Abogado por la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, máster en Derecho de la Empresa por la Universidad de Lima, Doctorado en Economía de la Empresa por SFX. Ha realizado estudios de posgrado en Harvard Law School – USA, Instituto de la Empresa – España, ESADE Business School – Sede Buenos Aires, Universidad de Salamanca – España, Programa de Alta Dirección Universidad Adolfo Ibáñez – Chile, Economía de América Latina y Comercio Internacional en CEPAL – ONU, ha realizado el Programa Internacional en Negociación y Persuasión en Cambridge International Consulting, Harvard Faculty Club – USA.

Asesor de empresas y ha participado en negociaciones y cierres de operaciones de compra de empresas en los sectores pesquero, industrial, inmobiliario, minero, etc.; adquisición de activos, negociaciones financieras, negociaciones entre compañías mineras y proveedores, negociaciones accionariales, empresas familiares, negociaciones comerciales, etc.

Docente universitario de postgrado y autor de destacados artículos relacionados a la negociación y persuasión.

Inscripciones:

info@negociaciontotal.com / Whatsapp: +51 974 452 232

Contenido

PAN 2023 (Programa Avanzado en Negociación)

	Miércoles 18	Jueves 19
8:00 - 8:30	Registro de participantes.	Registro de participantes.
8.30 – 11.00	El Poder de la Negociación.	EMOCIACIÓN, Las emociones en la Negociación.
11.00 – 11.15	Coffee Break	Coffee Break
11.15 – 13.15	Elementos y matriz de Negociación.	Gestión y estructuración de acuerdos en la Negociación.
13.15 – 14.30	Almuerzo	Almuerzo
14.30 – 16.45	Estrategias y gestión de valor para la Negociación.	Liderazgo para la Negociación.
16.45 – 17.00	Coffee Break	Coffee Break
17.00 – 18.30	Negociaciones Multipartes y Negociación Tridimensional.	Persuasión y retórica para la Negociación.

Inversión

PAN 2023 (Programa Avanzado en Negociación)

S/ 980.00 (Novecientos ochenta con 00/100 soles) - Incluye la participación, materiales de enseñanza, coffee breaks, almuerzos y certificación.

Tarifa corporativa: Descuento del 13% a partir de tres participantes.

Formas de

Pago



Número de cuenta	CCI	Moneda
0011-0908-0100004239	011 908 000100004239 18	Soles

A nombre de **SAN FRANCISCO XAVIER ESCUELA DE NEGOCIOS**

NEGOCIACIÓN

TOTAL.COM

Esríbenos:

info@negociaciontotal.com

Llámanos:

Cel. y Whatsapp: +51 974 452 232

NEGOCIACIÓN
TOTAL.COM



negociaciontotal.com

