# PAN

"Negociación Total"

# Programa Avanzado en Negociación

## 2023

*6ta edición*

**06 y 07**

**Diciembre** 2023

Arequipa, Perú.

**PRESENCIAL**

negociaciontotal.com

**Inscripciones:**


pzuniga@sfx.edu.pe

+51 974 452 232 Paola Zúñiga Mendoza


BUSINESS SCHOOL SFX PERÚ

DBS Digital Business School

NEGOCIACIÓN TOTAL.COM

6ta edición

# 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.

PAN
"Negociación Total"

Programa Avanzado en Negociación 2023

**Inscripciones:**
pzuniga@sfx.edu.pe / Whatsapp: +51 974 452 232

6ta edición

# 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.

PAN "Negociación Total"
Programa Avanzado en Negociación
2023

**Inscripciones:**
pzuniga@sfx.edu.pe / Whatsapp: +51 974 452 232

6ta edición

# 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:**
pzuniga@sfx.edu.pe / Whatsapp: +51 974 452 232

6ta edición

# 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.

PAN "Negociación Total"
Programa Avanzado en Negociación 2023

**Inscripciones:**
pzuniga@sfx.edu.pe / Whatsapp: +51 974 452 232

6ta edición

# Contenido

## PAN 2023 (Programa Avanzado en Negociación)

| | Miércoles 06 | Jueves 07 |
|---|---|---|
| 8:30 - 9:00 | Registro de participantes. | Registro de participantes. |
| 9.00 – 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.

**Depositos en cuenta:**

BBVA

**Moneda**
Soles

**Número de cuenta**
0011-0908-0100004239

**CCI**
011 908 000100004239 18

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

## Inscripciones:

pzuniga@sfx.edu.pe

+51 974 452 232 Paola Zúñiga Mendoza

BUSINESS SCHOOL SFX PERÚ

DBS Digital Business School

NEGOCIACIÓN TOTAL.COM