

NEGOCIACIÓN TOTAL



100% ONLINE

TARIFA DEL PROGRAMA

USD \$99.00

- Estudia en cualquier parte del mundo en el horario que tu elijas.

**NEGOCIACIÓN
TOTAL**

**100%
Online**

NEGOCIACIÓN
TOTAL.COM



SFX
ESCUELA DE NEGOCIOS

Plataforma de
estudios **Certificada.**

22 Módulos con videos explicativos,
material de trabajo y **certificado.**

Ingresa a: NegociacionTotal.com

NEGOCIACIÓN TOTAL

 **100% ONLINE**

PRESENTACIÓN

El Programa de Negociación Total, está desarrollado en una plataforma digital certificada para la educación asíncrona de fácil uso, este se encuentra estructurado en 22 módulos, con videos explicativos, material de trabajo, formularios de aprendizaje y certificación al terminar el programa.

Aprende técnicas, reconoce lineamientos y gestiona negociaciones de alta performance en el resultado.

Fortalece tu perfil como negociador integral, desarrollando habilidades de negociación, persuasión y resolución de conflictos.

OBJETIVOS

- ▶ Prover a los participantes: conceptos, herramientas y experiencias necesarias en el campo de la negociación y la persuasión, con el fin de proporcionar conocimientos integrales, para gestionar de manera efectiva negociaciones, conflictos y procesos persuasivos.



Optimizar el rendimiento profesional y empresarial de los participantes mediante técnicas avanzadas de negociación y persuasión para lograr acuerdos exitosos y resultados positivos.



METODOLOGÍA

- ▶ 100% asíncrono, estudia a tu propio ritmo, sin horarios preestablecidos.
- ▶ Accede desde cualquier dispositivo, en cualquier momento, contamos con una plataforma de enseñanza certificada para el estudio a distancia.
- ▶ Tienes tiempo suficiente para revisar los contenidos y dominar cada módulo al terminar el programa (1 año de vigencia).
- ▶ 22 Módulos de aprendizaje cada uno con evaluaciones (formularios) para reforzar el aprendizaje.

Este formato te permitirá aprovechar al máximo cada lección, enfocados en los detalles importantes y revisando los conceptos tantas veces como sea necesario.

TEMARIO

Módulos:

- ▶ La RUTA en la Negociación.
- ▶ El entorno dentro de la Negociación.
- ▶ El Poder de la Negociación.
- ▶ TIPS para poder realizar una negociación exitosa.
- ▶ Atributos para la Negociación.
- ▶ ¿Cuándo no se debe negociar?
- ▶ Contexto de la Negociación.
- ▶ El Método de Harvard.
- ▶ Elementos del Método de Harvard.
- ▶ ¿Qué hacer cuando la contraparte no quiere llegar a un acuerdo?
- ▶ ¿Cómo nos ven y cómo participamos en el proceso de negociación?
- ▶ La Comunicación en la Negociación.
- ▶ La Emoción y la Estrategia en el proceso de negociación.
- ▶ ¿Qué sucede cuando estas cerca de llegar a un acuerdo en la negociación?
- ▶ Implementación del acuerdo en la negociación.
- ▶ El liderazgo para la negociación.
- ▶ Negociación Tridimensional.
- ▶ Cuando el ego afecta el proceso de negociación.
- ▶ Matriz de Negociación.
- ▶ Casos reales.

LOGROS DE LOS PARTICIPANTES

- ▶ Diseñar estrategias óptimas para llevar a cabo procesos de negociación efectivos y bien estructurados.
- ▶ Estructurar acuerdo eficiente, alineados con sus intereses y enfocados en una implementación.
- ▶ Fortalecer tus habilidades de negociación, respaldadas por un conocimiento profundo, práctica constante y experiencia valiosa.
- ▶ Lograr resultados altamente efectivos en sus procesos de negociación y persuasión, impulsando el éxito en cada transacción.

DIRIGIDO A

- ▶ Gerentes, ejecutivos y responsables en la toma de decisiones.
- ▶ Directores de empresas.
- ▶ Profesionales vinculados al mundo transaccional y comercial.
- ▶ Emprendedores y empresarios.
- ▶ Consultores y gestores de interés.

SPEAKER

Arequipa, Perú 1971. Es abogado por la Universidad Nacional de San Agustín (Perú), magíster en Derecho de la Empresa por la Universidad de Lima (Perú).

Doctor en economía y empresa, cuenta con Postgrados en Dirección en la UAI (Chile), Program of Instruction for Lawyer en Harvard Law School (USA), Derecho Mercantil de la Universidad de Salamanca (España), en Economía de América Latina en CEPAL (ONU), Innovación en el IE y en ESADE en España.

Se dedica a la asesoría en temas de empresas familiares, fusiones y adquisiciones, inversiones, Asociaciones Público Privadas, Negociación y Arbitraje, emprendimiento y gestión de empresas. Ha asesorado a empresas familiares durante 19 años en los campos minero, transportes y servicios, industria, pesca, etc.



Profesor universitario, Director en SFX Escuela de Negocios, Socio Fundador en Ismodes Abogados IA, emprendedor, dicta conferencias y publica artículos sobre economía, derecho, negocios y política.

Javier Ismodes Talavera

INVERSIÓN

USD \$99.00 dólares

INCLUYE

Certificación al finalizar el curso.

MÉTODOS DE PAGO

Realiza el pago con cualquier tarjeta



NEGOCIACIÓN TOTAL



100% ONLINE



negociaciontotal.com



mperalta@sfx.edu.pe



+51 974 452 232