

20  
MAYO

NM LIMA HOTEL

SEMINARIO

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

EN LA VIDA OBTENDRÁS,  
AQUELLO QUE SEPAS NEGOCIAR

DR. CHESTER KARRASS



SEMINARIUM®



# PERSUASIÓN ES EL ARTE DE CONSEGUIR QUE OTRA PERSONA HAGA LO QUE TÚ QUIERES, PORQUE ÉL QUIERE HACERLO

DWIGHT D. EISENHOWER

Vivimos en un mundo de constante cambio, sin embargo, en nuestra experiencia de más de 20 años trabajando con ejecutivos de distintos rubros económicos, podemos afirmar que en nuestro país se sigue negociando de una manera muy tradicional. La falta de preparación, así como una serie de creencias y paradigmas que ya no tienen vigencia en el mundo actual, llevan a que las partes entren en conflictos interminables, cuando el acuerdo era lo que más les convenía; o a que entren a acuerdos en los que no se generó todo el valor que se pudo haber logrado.

Por estas razones, hemos preparado un programa que nos permita exponer a los participantes a los últimos desarrollos en técnicas de persuasión y negociación, de manera tal que puedan reflexionar sobre la manera como vienen tratando de influir en su entorno y entiendan aquello que tienen que cambiar para obtener mejores resultados en sus procesos de persuasión y en sus negociaciones.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Esta conferencia-taller está dirigida a todo aquel ejecutivo que tiene el desafío de negociar con clientes internos, externos, proveedores, y socios a fin de conseguir resultados de alto valor para sus organizaciones, en medio de escenarios cada vez más exigentes y complejos.

## METODOLOGÍA

La metodología de esta conferencia se basa principalmente, en las investigaciones y trabajos de dos estudiosos de la psicología social de la persuasión: Gary Orren, profesor de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard; y Robert Cialdini, profesor de Psicología y *Marketing* en el Departamento de Psicología de la Universidad de Arizona.

Se utilizará principalmente la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, que es la entidad más reconocida mundialmente como la generadora de las mayores investigaciones sobre el tema de negociación. El enfoque será totalmente participativo, fomentando el debate y las consultas al instructor.

# MÓDULO 1 - PERSUASIÓN

---

**Galia Mckee** desarrollará como la persuasión es un mecanismo de influencia social a través del cual, aplicando ciertas técnicas y principios de comunicación, se logra que otra persona adopte una manera distinta de pensar o actuar de manera voluntaria.

## Objetivos

- Conocerán los principios de persuasión de mayor eficacia, y aprenderán a utilizarlos para conectar con sus contrapartes, potenciando su capacidad de influencia.
- Aprenderán a construir un mensaje potente, y entender los sesgos cognitivos que se deben considerar al presentar una propuesta o idea.
- Entenderán las cualidades que deben tener como emisores para que su audiencia coopere en la solución de problemas o en el logro de resultados.

## Ejes Temáticos

- **La influencia social.** 3 herramientas por las cuales las personas influyen de forma directa o indirecta sobre los pensamientos, emociones y conducta de los demás.
- **Barreras a la persuasión.** 5 barreras que debemos superar para influir de manera efectiva en las personas de nuestro entorno.
- **Principios clave de persuasión.** Extraídos de investigaciones científicas sobre el comportamiento humano, aplicables a todos los contextos, culturas y canales de comunicación; que nos ayudarán a vender eficazmente propuestas, proyectos, cambios, bienes o servicios.

# MÓDULO 2 - NEGOCIACIÓN

---

Gran parte de la historia de la humanidad se construye en base a acuerdos negociados entre personas, países y corporaciones. Como siempre decimos, tu vida es el producto de una serie de negociaciones laborales y personales —lo que nos da una idea de su importancia—. **Eduardo Moane** ha preparado un módulo en el que expondrá los últimos avances en la práctica de la negociación, a fin de que los participantes puedan llevarse una metodología de aplicación inmediata.

## Objetivos

- Revisarán sus paradigmas sobre el proceso de negociación.
- Prepararán un caso de negociación utilizando nuestra plantilla de negociación.
- Se mostrará a una metodología de fácil aplicación para la preparación, diagnóstico y liderazgo de sus negociaciones.
- Serán expuestos a los conceptos del libro de Bill Ury «*Llegando al Sí con uno Mismo*».
- Entenderán cómo funciona el sistema de sus negociaciones, y cómo somos parte de ese sistema.
- Compartiremos una metodología de comprobada eficacia para lidiar con negociadores difíciles.

## Ejes Temáticos

- Revisión de nuestras creencias y paradigmas sobre el proceso de negociación.
- Breve presentación de la **Metodología de Negociación de Harvard**.
- **Caso de negociación.** Los participantes se prepararan utilizando la plantilla de los 7 elementos, y luego llevarán a cabo la negociación con otro participante.
- **Llegando al sí con uno mismo.** Uno de los principales problemas de los negociadores es que muchas veces no saben identificar sus intereses en la mesa de negociación.
- ¿Cómo lidiar con negociadores difíciles?

# PROGRAMA DEL SEMINARIO

09:00 AM

## MÓDULO 1 » PERSUASIÓN » GALIA MACKEE

### Dinámica

Se realizará un ejercicio introductorio utilizado en nuestros talleres a nivel internacional, en el que los participantes se reunirán en grupos de trabajo.

### Barreras a la persuasión

Podemos tener grandes ideas pero si las presentamos de manera ineficiente no nos sirven de nada. En este segmento se analizarán las cinco barreras que debemos superar para ser más persuasivos en nuestra comunicación, y luego se compartirán los principios que aprenderemos a usar de manera estratégica para aumentar nuestra eficiencia en el logro de los objetivos deseados.

11:00 AM • Coffee break

11:20 AM

### El mensaje

Se explicarán los tres principios de persuasión asociados al mensaje. Adicionalmente se compartirán *tips* a tener en cuenta al estructurar el mensaje para potenciar su impacto en la audiencia.

### El mensajero

Los participantes conocerán los tres principios fundamentales asociados al mensajero.

01:00 PM • Almuerzo

02:00 PM

## MÓDULO 2 » NEGOCIACIÓN » EDUARDO MOANE

### Paradigmas de la negociación

Se analizarán conjuntamente con los participantes, los paradigmas que existen sobre el proceso de negociación.

### Caso Práctico del Modelo de Negociación de Harvard

Cada participante preparará un caso de negociación utilizando la metodología de los 7 elementos. Luego de la preparación se llevará a cabo la negociación del caso con otro participante del taller.

03:45 PM • Coffee break

04:00 PM

### Llegando al sí con uno mismo

Se presentará una metodología para entender mejor nuestros intereses en la mesa de negociación.

### El «sistema» de la negociación

Todas nuestras negociaciones acaban teniendo una manera de ser, en la que los participantes juegan un rol determinado. Somos parte de un «sistema» de negociación. La idea es entender cómo funciona este sistema para reencuadrar el juego hacia un sistema más productivo.

05:15 PM

### Negociadores difíciles

Sean clientes, proveedores o jefes, en nuestra vida laboral siempre encontraremos gente difícil. En este segmento se explicará una metodología de comprobada eficacia para lidiar con este tipo de personas en la mesa de negociación.

06:00 PM • Cierre del evento

**NOTA** El programa es tentativo, por lo que los temas pueden ser tratados en distinto orden y/o con distinta duración, dependiendo de la participación de los asistentes.

**No está permitido** filmar o grabar durante el evento.

# EXPOSITORES



## EDUARDO MOANE

CONSULTOR EN TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN /  
SOCIO PRINCIPAL, CAMBRIDGE INTERNACIONAL CONSULTING - CIC

Máster en Transacciones Internacionales en la Southern Methodist University y Abogado egresado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ha seguido estudios de especialización en mecanismos alternativos para la solución de conflictos en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard, en Roma, y en diversas entidades de los Estados Unidos. Socio principal de Cambridge International Consulting - CIC, entidad vinculada al Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en consultoría y capacitación en técnicas de negociación; así como en *coaching* en negociaciones complejas. Durante este periodo ha trabajado como consultor e instructor en la mayor parte de países de la región. También es instructor en los talleres que CIC lleva a cabo en las instalaciones de la Universidad de Harvard.

## GALIA MACKEE

EXPERTA EN NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN /  
CONSULTORA SÉNIOR, CAMBRIDGE INTERNACIONAL CONSULTING - CIC

Abogada egresada de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios de especialización en negociación y persuasión con profesores del Proyecto de Negociación de Harvard. Tiene 15 años de experiencia como Gerente Legal de empresas multinacionales y, 6 años representando a las mismas en las negociaciones colectivas con sindicatos de trabajadores.

Durante 14 años integró el Tribunal Administrativo de Solución de Reclamos de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, habiéndolo presidido durante 2 periodos.

Es Miembro de la Comisión de Fiscalización de la Competencia Desleal del INDECOPI y, desde hace 15 años se desempeña como consultora *senior* de Cambridge International Consulting - CIC, a cargo de talleres en técnicas de negociación, persuasión y manejo del conflicto, en el Perú y en distintos países de la región como Argentina, Bolivia, Colombia, El Salvador y República Dominicana.



# INFORMACIÓN GENERAL

## FECHA / LUGAR

El seminario se realizará el miércoles **20 de mayo de 2020** en el **NM Lima Hotel**. Av. Pardo y Aliaga 330 - San Isidro.

## HORARIO

Registro De 08:30 AM a 09:00 AM

Seminario De 09:00 AM a 06:00 PM

## INCLUYE

- Material de seguimiento
- *Coffee breaks* y almuerzo
- Estacionamiento limitado (según disponibilidad)
- Certificado de asistencia digital emitido por Seminarium

## INVERSIÓN

| PRECIO REGULAR              | PRECIO      | IGV       | TOTAL              |
|-----------------------------|-------------|-----------|--------------------|
| Regular                     | S/ 1,300.00 | S/ 234.00 | S/ <b>1,534.00</b> |
| Corporativo (de 03 a 05) *  | S/ 1,261.00 | S/ 226.98 | S/ <b>1,487.98</b> |
| Corporativo (de 06 a más) * | S/ 1,235.00 | S/ 222.30 | S/ <b>1,457.30</b> |

| COMPRA ANTICIPADA<br>HASTA EL 03/04/20 | PRECIO      | IGV       | TOTAL              |
|--|-------------|-----------|--------------------|
| Regular                                | S/ 1,235.00 | S/ 222.30 | S/ <b>1,457.30</b> |
| Corporativo (de 03 a 05) *             | S/ 1,197.95 | S/ 215.63 | S/ <b>1,413.58</b> |
| Corporativo (de 06 a más) *            | S/ 1,173.25 | S/ 211.19 | S/ <b>1,384.44</b> |

VALOR DE INSCRIPCIÓN POR PERSONA. PRECIOS EXPRESADOS EN SOLES.

\* Precio por persona a partir de 3 o más ejecutivos de una misma empresa

## ANULACIONES

Sólo se aceptarán anulaciones 7 días calendario antes del inicio del seminario. Caso contrario la empresa y/o participante asumirá el valor total de la inscripción. La sustitución del inscrito por otra persona de la misma empresa, podrá efectuarse hasta 3 días antes del inicio del evento.

## INFORMES

610 7272 OPCIÓN 1 • [INFORMES@SEMINARIUM.PE](mailto:INFORMES@SEMINARIUM.PE)

[NEGOCIACION.PE](http://NEGOCIACION.PE)