

# NEGOCIAR

• NEGOCIACIÓN • RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS •

Negociar®

Fono: +569 9158 0019

Correo: [contacto@negociar.cl](mailto:contacto@negociar.cl)

[www.negociar.cl](http://www.negociar.cl)

## CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

ADQUIERE LAS MEJORES HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN.

# BIENVENIDOS

## AL MUNDO DE LA NEGOCIACIÓN

“He dedicado gran parte de mi vida a la práctica y estudio de la ciencia de la negociación. He descubierto que no existe en Chile ninguna instancia de entrenamiento en este ámbito que aborde el tema de forma profesional y actualizada. La mayoría de los cursos explican asuntos generales y los alumnos se van con la sensación de no haber aprendido nada relevante. He tenido el privilegio de prepararme en negociación y resolución de conflictos, en Chile, Estados Unidos, Australia y España.

El sueño que siempre tuve fue traer los conocimientos actuales sobre negociación y resolución de conflictos a nuestro país. Por esto, todos nuestros entrenamientos tienen como base lo que actualmente se estudia en el Programa de Negociación de Harvard. Los participantes de nuestros cursos adquieren los mismos conocimientos que las personas que asisten a los programas de negociación de las escuelas de MBA de las universidades más importantes del mundo.

Ni en el colegio, ni la universidad nos enseñan a negociar. Las consecuencias de eso son acuerdos que no nos dejan satisfechos o relaciones que se rompen por falta de manejo.

Bienvenido a conocer el mundo de la negociación y a adquirir herramientas que te servirán en el mundo real”.

**Francisco Pereira**  
CEO Negociar®.



¿Cómo sacar el Ancla?

1. Reconozca el Ancla de la oferta inicial.  
Debemos saber exactamente el momento en que la contraparte puso su Ancla.
2. Una vez reconocida el Ancla, ¡jamás hagas una contraoferta!, si haces una contraoferta Ancla de la contraparte.  
Lo siguiente que comuniqués debe ser una acción destinada a sacarte el ancla de inmediato para que reformule su oferta inicial y dejar de hacer tema su "desmedida oferta inicial". Debe ser como: "No te quiero hacer perder el tiempo, pero estamos a kilómetros de distancia con esa oferta inicial y se crea la sensación de "empezar a hablar en serio".
3. Ya sacada el ancla, es el momento de hacer nuestra contraoferta.  
Esta debe ser sensata, informada y defendible. De esa forma logramos hacer mas evidente la oferta inicial y se crea la sensación de "empezar a hablar en serio".



**Francisco Javier Pereira R.**

Abogado experto en negociación, entrenado en Boston, en el MIT (Massachusetts Institute of Technology), en el programa de Negociación para Ejecutivos y en la Universidad de Harvard en el programa "Leading Conflict Resolution in the Workplace". Estudió un MBA en Griffith University en Australia, es Máster en Comunicación Estratégica y Marca de la Universidad Mayor, tiene un Diplomado en Negociación y Coaching en la Universidad Católica de Chile y un Diplomado en Resolución de Conflictos de la Universidad Castilla-La Mancha en España.

Actualmente es Consultor en materia de negociación y resolución de conflictos de empresas nacionales e internacionales.

Es CEO y fundador de NEGOCIAR®, la primera consultora especializada en negociación y resolución de conflictos en Chile.

1

# ¿PARA QUIÉNES ESTÁ DISEÑADO EL CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA?



E

Emprendedores o líderes de empresas u organizaciones.



P

Profesionales de diferentes áreas que deben negociar día a día. Ya sea con pares de otras áreas, empleados, proveedores, clientes, etc.



A

Abogados que conocen muy bien sus materias, pero que necesitan aprender técnicas de negociación para lograr mejores acuerdos.

## 2

# ¿POR QUÉ TOMAR EL CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA?

### HABILIDAD ALTAMENTE VALORADA

Porque saber negociar es una habilidad requerida por todas las organizaciones. Hoy en día, todas las personas que pretenden liderar equipos o sus propias empresas u organizaciones, deben saber negociar.

### CURSO DE ALTA CALIDAD

Porque ya no hay tiempo para asistir a cursos teóricos o aquellos donde sólo enseñan generalidades. Por eso este curso es avanzado y no básico. En nuestros cursos aprenderás herramientas que sirven en la vida real.

### UNIVERSIDAD DE HARVARD

Porque nuestras clases se encuentran diseñadas sobre las bases del Programa de Negociación de Harvard.

### CURSO PRÁCTICO Y DINÁMICO

Porque aprender no significa sólo ir a escuchar y anotar. Nuestras clases tienen dinámicas de roles, donde deberás negociar frente a frente con otros participantes.

### EXPERTOS EN NEGOCIACIÓN

Porque las personas que integran NEGOCIAR® son profesionales de alto nivel y expertos en sus materias.

# 3

## TEMARIO CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

A lo largo de nuestro curso de Negociación Estratégica, analizaremos temas como: negociar bajo presión, cómo negociar con personas difíciles, cómo manejar peticiones de último minuto, cómo evitar rehacer todo, cómo enfrentar a una contraparte gigante y cómo manejar la deshonestidad o el engaño de la contraparte, entre otros.

Nuestro curso se desarrolla en 2 días, cada uno con 5 horas cronológicas.



### DÍA 1

1

Toma de decisiones y factores que influyen en nuestro razonamiento: Identificar los elementos que nos hacen cometer errores en la toma de decisiones.

2

Modelo Harvard: Conocer el modelo de negociación de la Universidad de Harvard, creado por Fischer, Patton y Ury.

3

Estrategias de Negociación: Tipos de estrategias y la elección de las más adecuadas.

4

Estilos de Negociación: Actividad que permite descubrir el estilo de negociación de cada participante y analizarlo.

5

El Poder en la mesa de Negociación: Percepción del Poder y cómo mejorarlo en la mesa de negociación.

6

Etapas de la Negociación: Conocer cuál es el objetivo principal de cada una de las etapas del proceso de negociación.

7

Manera adecuada de preparar una negociación estratégica.

# DÍA 2

1

Cómo hacer una buena oferta: Actividad de negociación de juego de roles del programa de Negociación de la Universidad de Harvard.

2

Modelos de intercambio de concesiones y regateos.

3

¿Quién debe abrir la negociación?: Aprender quién debe hacer la primera oferta y el impacto del Efecto anclaje.

4

Cómo decir NO sin decir NO.

5

Manejo estratégico de Las Preguntas.

6

Tácticas sucias más usadas y cómo enfrentarlas.

7

El cierre en la negociación: Cómo hacerlo y cuáles son los principales errores que cometemos.



“

Ocurre incluso, que después de una buena negociación, uno siente que perdió. Por eso, el mayor desafío en una negociación, es llegar a un acuerdo con la sensación de haberlo hecho bien. Eso es lo que quiero enseñarles a los participantes del curso.

”

Francisco Pereira  
Profesor del Curso de Negociación Estratégica



CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

# INSCRIPCIONES

## DICTA EL CURSO

El abogado experto en Negociación, Francisco Pereira R.

\* CUPOS LIMITADOS

6



[www.negociar.cl](http://www.negociar.cl)