



Programa modular del curso.

## A: Información básica del curso

<b>Curso:</b>	<b>Técnicas de Negociación Efectiva para los Negocios</b>
<b>Profesor:</b>	Lic. Alonso López López
<b>Duración:</b>	4 módulos
<b>Evaluación:</b>	Se realizarán 4 simulaciones de negociación avanzada así como una prueba teórica.
<b>Modalidad</b>	Virtual-Sincrónico (es decir el curso es impartido por el profesor de forma on-line, a través del cual se estudia la materia, se aclaran dudas y realizan prácticas)

## B: Descripción del curso

La negociación es una de las actividades más frecuentes de nuestra vida cotidiana. Pasamos el día negociando pequeños y grandes asuntos con nuestros familiares, amigos, jefes, compañeros y subordinados. El resultado de estas negociaciones va condicionando nuestra vida personal y profesional.

Por todo ello, conocer el proceso de la negociación, sus estrategias y sus técnicas resulta clave para mejorar nuestra vida. Contrariamente a lo que se piensa, la negociación es susceptible de ser aprendida y es una habilidad práctica que se puede desarrollar y afianzar si se utiliza para ello un método científico.

¿Quién tiene que hacer la primera propuesta? ¿Cómo manejar a un negociador agresivo? ¿Cómo proteger mi precio? ¿Cómo hacer una propuesta? ¿Cómo realizar concesiones? ¿Cómo reducir mi ansiedad cuando tengo que negociar? ¿Debo pedir más de lo que quiero? En este taller se responden a estas preguntas y muchas más para ayudarle a ser un negociador más efectivo y lograr mejores acuerdos.

## C: Objetivos

### Objetivo General

Concientizar en los participantes la importancia que tiene la negociación como parte de la vida profesional y personal, buscando siempre el beneficio en común.



## Objetivos Específicos

- Reconocer el estilo de negociación e identificar los elementos básicos de la negociación
- Aprender sobre la importancia de la persuasión dentro de la negociación.
- Desarrollar estrategias efectivas y habilidades para crear y distribuir valor en la negociación.
- Conocer las principales ventajas del método Harvard de negociación y su aplicación en la nueva forma de negociar.

D: Contenidos temáticos

### Modulo 1: **Introducción y elementos básicos sobre la negociación.**

- 1.1 Introducción a la negociación
- 1.2 Estilos de negociación
- 1.3 ¿Cómo preparar una negociación?
- 1.4 Primera simulación de negociación

### Modulo 2: **Negociación persuasiva**

- 2.1 La psicología de la persuasión en la negociación
- 2.2 La negociación investigativa
- 2.3 ¿Cómo negociar con personas difíciles?
- 2.4 Segunda simulación de negociación

### Modulo 3: **Estrategias efectivas en la negociación**

- 3.1 ¿Qué negociar primero?
- 3.2 ¿Cómo hacer una propuesta efectiva?
- 3.3 ¿Cómo crear valor en las negociaciones?
- 3.4 Tercera simulación de negociación

### Modulo 4: **Modelo de negociación de Harvard**

- 4.1 Los 4 pilares del método Harvard de negociación



4.2 Los 7 enemigos de la negociación

4.3 La nueva forma de negociación

4.4 Cuarta simulación de negociación

E: Metodología

La metodología aplicable en este curso es de tipo sincrónica-virtual. El curso es eminentemente práctico bajo la metodología del **aprendizaje experiencial**, ya que el participante tendrá la oportunidad realizar simulaciones de negociación avanzada, lo que le permitirá aplicar los conceptos vistos y obtener resultados inmediatos.

D: Cronograma

A continuación, se presenta el cronograma de actividades distribuido en los 4 módulos a desarrollar.



Módulo	Contenidos	Recursos a utilizar	Actividades a desarrollar	Evaluación
1	<p>Modulo 1: <b>Introducción y elementos básicos sobre la negociación.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción a la negociación</li> <li>- Estilos de negociación</li> <li>- ¿Cómo preparar una negociación?</li> </ul>	<p>Presentación en tiempo real por parte del profesor de los conceptos a desarrollar</p> <p>PPT en formato PDF con los mejores consejos, estrategias, ejemplos.</p> <p>Artículos académicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lectura #1: Negociador 1.0</li> <li>- Lectura #2: La negociación Cotidiana</li> <li>- Lectura #3: Errores en la negociación</li> </ul>	<p>Actividades:</p> <p><b>Primer</b> caso de simulación de negociación: <i>El volante presidencial</i></p> <p>Un fotógrafo se entera que un candidato a la presidencia quiere usar sin permiso unas fotografías que llevan el sello de su estudio de fotografía, él no está dispuesto a regalar su trabajo y el candidato a la presidencia a dejar pasar esta oportunidad. ¿Quién tendrá la razón?</p>	N/A
2	<p>Modulo 2: <b>Negociación persuasiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La psicología de la persuasión en la negociación</li> <li>- La negociación investigativa</li> </ul>	<p>Presentación en tiempo real por parte del profesor de los conceptos a desarrollar</p>	<p>Actividades:</p> <p><b>Segundo</b> caso de simulación de negociación: <i>Licitación de un contrato</i></p> <p>Una empresa constructora</p>	N/A



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cómo negociar con personas difíciles?</li> </ul>	<p>PPT en formato PDF con los mejores consejos, estrategias, ejemplos.</p> <p>Artículos académicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El gurú de la persuasión</li> <li>- Saber la cosa es una cosa, saber comunicar es otra cosa</li> <li>- Seis métodos de persuasión que te ayudarán a conseguir lo que quieres</li> <li>- Cómo persuadir utilizando la aversión a la pérdida.</li> </ul>	<p>anda en búsqueda de un subcontratista que le termine un trabajo que otra empresa dejó sin concluir, deberán negociar las condiciones de un contrato por servicios. ¿En qué términos quedará este contrato?</p>	
3	<p>Modulo 3: <b>Estrategias efectivas en la negociación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué negociar primero?</li> <li>- ¿Cómo hacer una propuesta efectiva?</li> <li>- ¿Cómo crear valor en las negociaciones?</li> </ul>	<p>Presentación en tiempo real por parte del profesor de los conceptos a desarrollar</p> <p>PPT en formato PDF con los mejores consejos, estrategias, ejemplos.</p> <p>Artículos académicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Problemas de negociación: crear o no crear valor</li> <li>- ¿Cómo negociar MAL?</li> </ul>	<p>Actividades:</p> <p>Tercera simulación de negociación: <i>Compra y venta de un negocio</i>.</p> <p>Dos personas se reúnen para negociar la venta de un negocio que a simple vista parece sólido, no obstante se deberán poner de acuerdo en</p>	N/A



		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué negocio primero?</li> <li>- ¿Cómo tener más poder de negociación?</li> </ul>	las condiciones que ambos defienden.	
4	<p>Modulo 4: <b>Modelo de negociación de Harvard</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los 4 pilares del método Harvard de negociación</li> <li>- Los 7 enemigos de la negociación</li> <li>- La nueva forma de negociación</li> </ul>	<p>Presentación en tiempo real por parte del profesor de los conceptos a desarrollar</p> <p>PPT en formato PDF con los mejores consejos, estrategias, ejemplos.</p> <p>Artículos académicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 8 técnicas de negociar que puedes aprender de los niños</li> <li>- ¡Si lo acepto. Lo peor que puede pasar en una negociación</li> <li>- Aprenda a negociar su crecimiento profesional</li> <li>- La nueva forma de negociar</li> </ul>	<p>Actividades:</p> <p>Cuarta simulación de negociación: <i>El futbolista</i>.</p> <p>Una joven promesa del futbol desea convertirse en una estrella de este deporte, un contrato con altas demandas ha hecho que contraté al mejor negociador, por su parte el equipo interesado no se queda atrás y ha contratado también a un negociador que les ayude a hacerse del talento del joven futbolista.</p>	<b>N/A</b>



## E. Recursos tecnológicos didácticos

ESNEIN cuenta con la plataforma virtual Moodle a través de la cual se presenta todo el desarrollo metodológico de cada curso, conocida como el “Campus Virtual de ESNEIN”. A través de esta plataforma se presentan tanto los recursos didácticos disponibles para el estudiante como las actividades a realizar. También se dispone de un chat el cual está disponible las 24 horas del día para asesorar y apoyar al estudiante en caso de dudas sobre el programa, avance del curso, etc.

## F. Sistema evaluativo

Este curso está diseñado para que el estudiante realice 4 simulaciones con un valor de 20% cada una. También cuenta con una prueba de conocimiento con un valor de 20%. Esta prueba se realiza al finalizar el 4 y último módulo. La prueba se activa al terminar el módulo y el sistema activa la prueba la cual al terminar y de forma inmediata le brinda los resultados. En caso de reprobación (se reprueba con nota inferior a 80), se activa de inmediato la alternativa para realizar la evaluación de nuevo solamente que las preguntas para la nueva prueba posiblemente serían algunas diferentes por tratarse de una asignación de preguntas de forma aleatoria. La evaluación está compuesta de 10 preguntas de selección múltiple, cada una de ellas tiene un valor de 10 puntos para un total de 100.

## G. Bibliografía

- William Ury, Roger Fisher, Bruce Patton (2012). Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder. Gestión 2000. (Versión disponible por medio de Amazon, Kindle).
- Robert B. Cialdini (2017). Pre-suasión: Un método revolucionario para influir y persuadir. CONECTA. (Versión disponible por medio de Amazon, Kindle).
- Deepak Malhotra, Max H. Bazerman (2013). El negociador genial: Cómo obtener grandes resultados en la mesa de negociación, y más allá. Empresa Activa. (Versión disponible por medio de Amazon, Kindle).
- Alejandro Hernández (2011). Negociar es fácil, si sabe cómo: ¿Cuánto dinero pierde por desconocer las técnicas de negociación? Alienta Editorial. (Versión disponible por medio de Amazon, Kindle).
- Al Switzler, Joseph Grenny, Kerry Patterson, Ron McMillan (2016). Conversaciones Cruciales - Edición revisada: Nuevas claves para gestionar con éxito situaciones críticas. Empresa Activa; Revised edición. (Versión disponible por medio de Amazon, Kindle).



## H. El Profesor

El Profesor Alonso López es Máster en Administración de empresas con énfasis en marketing y ventas en Universidad Fidélitas; Licenciado en Administración y Bach en Mercadeo de la Universidad San Marcos. Participante del Programa de negociación avanzada del INCAE.

Trabajó por más de 15 años en el sector financiero, donde desempeñó el cargo de desarrollo de negocios corporativos propiamente en negociaciones directas con clientes AAA.

Es Consultor para pequeños negocios en temas de experiencia del cliente, ventas y negociación. Docente Universitario en la Universidad Fidélitas impartiendo en los niveles de Bach y Licenciatura en la cátedra de Administración de Empresas.

Consultor y profesor de la Escuela Internacional de Negocios (ESNEIN), en el área de mercadeo digital, negociación y emprendedurismo.