

FSU

NEGOCIACIONES EFECTIVAS

Estrategias para incrementar
la autoconfianza

Duración: 16 horas

FACILITADORES:

FECHA: 3 Y 10 DE MAYO DE 2025

HORA: 8:00 A.M. A 4:00 P.M.

LUGAR: FSU, CIUDAD DEL SABER



Juan Fernando García Juan Carlos Sáenz

 Ciudad
del Saber

FSU

**PROFESSIONAL
DEVELOPMENT**
REPUBLIC OF PANAMA



Negociaciones efectivas

¿Te has sentido inseguro y mal contigo mismo negociando con amigos, familiares, compañeros de trabajo y jefes? ¿Has pensado muchas veces que hubieras dicho mejor para que no reaccionaran tan mal? ¿Has sentido que no te entendieron y el mensaje fue el equivocado?

Negociamos siempre, todos los días. Es un proceso que repetimos continuamente durante nuestra vida cotidiana. Negociamos con todas aquellas personas que pasan por nuestras vidas, así sea de forma permanente o esporádica; El saber interpretar el estilo social de cada una de ellas, nos facilita el poder hacer que los demás se sientan cómodos con aceptar mis ideas, propuestas y/u ofertas.

En este seminario nos concentraremos en las competencias psicológicas que le permitan a cada participante, ser consiente-inteligente de su forma de interactuar socialmente y lograr un mayor grado de VERSATILIDAD en adaptarse a los estilos de interacción social de las personas que lo rodean y con las cuales debe lograr acuerdos.

*¿Está usted **preparado**?*



DIRIGIDO A

- 1** Integrantes de los departamentos comerciales (Ventas, Administración de ventas, Trade Marketing, Compras, Recursos Humanos, etc.) de empresas de productos de consumo masivo, industrial, tecnológico y de servicios, independiente de su tamaño.
- 2** Excelente para todos aquellos que deben dirigir personal de compras o ventas y para todos aquellos que desean mejorar sus competencias de negociación en general.



Competencias Adquiridas

- Desarrollo e implementación de un sistema de negociación “integrativo” o gana-gana eficaz.
- Desarrollo de las habilidades para evaluar los procedimientos y procesos de una negociación.
- Manejo efectivo de las emociones durante el proceso de comunicación en una negociación aplicando las cuatro estrategias básicas.
- Incrementar la versatilidad del equipo comercial para manejar negociaciones con contrapartes de estilos sociales analíticos, emprendedores, afables y expresivos.
- Mejoramiento de las habilidades de comunicación, escucha activa, trabajo en equipo y toma de decisiones.

Contenido

1. Introducción

- ¿Qué es la negociación?
- ¿Se necesitan dos para negociar?
- El budismo y la negociación
- ¿Es la negociación un litigio?
- Taller: Áreas de dominio del negociador eficaz

2. El juego de la negociación

- Caso no. 1: Negociando por usted mismo.
- El arte de la guerra en la negociación.
- ¿Cómo comienza el juego de la negociación?
- Modelo distributivo vs. Modelo integrativo
- Primera regla del juego: Tratamos con seres humanos, no con máquinas racionales.

3. Las emociones: ¿Cómo manejar las emociones en la negociación?

- Las cuatro expectativas básicas del manejo de las emociones.
- El aprecio como técnica de negociación.
- El punto de vista de la contraparte.
- Ejercicio no. 1: Inversión de roles- técnicas adicionales.
- El mundo del otro.
- ¿Cómo encontrar mérito en la contraparte?
- El sentir, el hacer y el pensar.
- La comunicación de la comprensión.

4. Auto Evaluación: ¿Qué tan bien escucho a los demás?

- La auto imagen La
- La herramienta de la Visualización y la programación neuro lingüística.
- Ejercicio no. 2: Visualización de roles
- La visualización en el proceso de redefinir las posiciones en un conflicto
- Segunda expectativa: Establecer afiliación
- Cómo conectarse a nivel personal con la contraparte

5. Tercera expectativa: Respetar la autonomía

- Los tres niveles de la autonomía
- Estrategia de limitar la autonomía
- La estrategia del cambio de ritmo
- La tradición Socrática en la negociación efectiva

6. Cuarta expectativa: Reconocer el status y el rol

- La tradición Socrática en la negociación efectiva
- Tácticas de negociación de cambios de roles
- El rol ganador
- ¿Cuál es su rol de negociación?
- Compromisos, Concesiones y Cierre
- Taller: ¿Qué tan buen negociador soy yo?

7. Anatomía básica de una negociación

- Los siete elementos del modelo de negociación Harvard.
- ¿Qué es un BATNA-MALAN?
- El qué vs. El cómo
- Taller: Caso de una negociación.

8. Los cuatro factores claves de una negociación

- El poder, El Tiempo, Las concesiones y Los costos.
- Fuentes de poder: Cómo usarlas.
- El poder de la legitimidad.
- El instinto de manada y el tiempo de aceptación.
- El teléfono y la Internet en los negocios de hoy.

9. Técnicas Karras

- Escalada de demandas.
- What if? (¿Qué pasa si?)
- El “Bogey”
- Taller: Caso de una negociación.

10. La versatilidad como negociador

- Capacitación en Estilos Sociales.
- La asertividad y la Emotividad en los estilos sociales.
- Clasificación individual del participante en su estilo social.



Metodología

Presentación académica respaldada por casos reales actuales, enmarcada por una alta participación de los alumnos a través de ejercicios de resúmenes y evaluaciones de los casos presentados.

Se entregará a los estudiantes los libros "Psicocibernética" de Maxwell Maltz en formato PDF para que les sirva como material de referencia.



Instructores



*Juan
Fernando
García
Avilán*

Actualmente se desempeña como Consultor Empresarial a través de su firma TAT Coaching & Consulting SAS. Ha sido director de la Distribuidora TAT de México, Director de la Distribuidora TAT de Venezuela, Gerente General de Quala Venezuela, Gerente Nacional de ventas de Quala Colombia, Gerente de Compras de Colgate Palmolive, Gerente Nacional de Calidad del Grupo Corona, Gerente de proyectos de Dow Química de Colombia. Consultor de Produbanco Ecuador, Malher Guatemala, Productos Yupi SA, Landers SA, Avesco SA-Kokoriko, entre otros.

Profesor de Postgrado Universidad Javeriana (Especialización en Mercadeo y en Negocios Internacionales), Universidad Icesi (Seminarios de Negociación y Mercadeo Estratégico), Universidad Autónoma de Occidente, Universidad Santiago de Cali, Incolda-Cesa, EAFIT, Fenalco Valle; profesor invitado Universidad Metropolitana Caracas.

Cátedras en: Negocios Internacionales, Técnicas de Negociación, Comercio Internacional con Venezuela y México, Técnicas Profesionales de Ventas, Servicio al Cliente, Trade Marketing, Canales de Comercialización, Diplomados de Mercadeo y Ventas, Innovación y lanzamiento de nuevos productos. Negociador internacional para varias compañías multinacionales y multilatinas con amplia experiencia de aperturas comerciales en varios países.



Juan Carlos Sáenz Mora

Psicólogo, Coach y Consultor Corporativo con más de 15 años de experiencia en procesos académicos y formativos en diferentes sectores. Se desempeña como Gerente de Business Management Training.

Representante para América Latina de la Academia Interamericana de Coaching AIAC con presencia en Colombia, Ecuador, El Salvador, Costa Rica, Mérida, Aguascalientes, DF, Tijuana-San Diego, Panamá, Miami, Guatemala, Chile, Perú, Argentina, Madrid y Barcelona. Responsable del diseño y ejecución de intervenciones a la medida, orientadas a los procesos académicos, formativos y directivos en todos los niveles.

Se desempeñó como Subdirector Ejecutivo Alta Dirección International Business School, al igual que Director Desarrollo Gerencial Asociación de Gestión Humana Valle del Cauca y Suroccidente. Ha desarrollado con estudios de posgrado en la University of California at Irvine Extension & Aden International Business School - Specialization in Management Development. Maestría en Administración Universidad del Valle. Psicólogo de la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Coach Academia Internacional de Coaching AIAC Panamá - Advanced Certified Business Coach & Leader. Academia Internacional de Coaching AIAC México - Certificación Internacional en Coaching Sistémico Empresarial. International Polygraph Studies Center México - Aapp Recognized Polygraph School – APA Accredited School Seminario Internacional de Entrevista e Interrogatorio. Trainer Lego® Serious Play®. Gestión del conocimiento, Universidade de São Paulo (USP). Seminario Internacional Planeación estratégica con niños - Miami. Formación tendencias en Dirección Estratégica, Protocolos de Familia y Alineación de Equipos de alto desempeño en las organizaciones en Santiago de Chile.

Fecha, costo y métodos de pago

- Precio Regular: USD 350.
- Asociados a la Ciudad del Saber, miembros de AmCham, PMI y Cámara de Comercio e Industrias de Panamá y Cámara Marítima de Panamá: USD 315.
- Estudiantes y Ex Alumnos de FSU (Programa académico e inglés): USD 315.
- **Fecha: 3 y 10 de mayo, 2025. Cierre de inscripción 29 de abril, 2025.**
- **Duración: 16 horas**
- **Hora: 8:00 am a 4:00 pm**
- **Lugar: FSU, Ciudad del Saber**
- Incluye almuerzo y refrigerios.
- Incluye Certificado de Participación de Florida State University, si cumple con la asistencia de 100%.

MÉTODOS DE PAGO

- Tarjetas de crédito Visa y MasterCard
- ACH

PARA PAGOS POR ACH, LOS DATOS SON:

Banco General

Cuenta Corriente #03-72-01-091706-0

Fundación Florida State University Panamá

Para información de inscripción:

[Haga click aquí.](#)



aespino@fsu.edu



[+507 6674-2538](tel:+50766742538)

