



Negociación Profesional

Viernes 26 y Sábado 27 de Junio

Viernes 18.30 a 22.30 hs / Sábado 9 a 13 hs

Centro Comercial e Industrial de Soriano

A cargo de Capital Humano

“La negociación es el proceso por el que las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas o procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos. Dada esta definición, uno puede ver que la negociación sucede en casi todas las áreas de la vida”

Temas:

Introducción
Características de un buen negociador
Estilos de negociación
MAAN
Estrategias de negociación
Dilemas y teoría de juegos
Tácticas de negociación
Comunicación e influencia
Mapa de la negociación
Etapas de una negociación (preparación, desarrollo y cierre)
Negociaciones individuales y grupales
Lugar de la negociación
Negociación internacional
Dinámicas prácticas de negociación

DOCENTES

GRACIELA SUAREZ: Consultora de empresas y docente. Formada en recursos humanos, gerencia, ventas y negociación. Se ha especializado en la creación y reestructura de departamentos o áreas comerciales, así como la motivación y entrenamiento de sus integrantes. Posee decenas de clientes entre ellos Real Seguros, Salus, Auxicar, Hotel Lafayette, Flebbe SRL, Procargo, RCI Latinoamérica, Danone, etc. Ha dictado decenas de seminarios abiertos en todo el país y cursos dentro de empresas, desarrollando call centers, departamentos comerciales, vendedores, etc.

PABLO W. DORREGO DUARTE: Emprendedor en diversos giros. Consultor con más de 14 años de experiencia en empresas nacionales, extranjeras y multinacionales. Así como en programas de apoyo empresarial gubernamental y Unión Europea. Formado en Uruguay, España, Argentina y Estados Unidos. Especialista en liderazgo, gerencia, gerencia comercial y estrategia empresarial. Escritor y columnista para decenas de publicaciones en temas de negocios en Iberoamérica entre 1999 y 2005. Como conferencista ha dictado más de 250 seminarios y ha sido pre-seleccionado a reconocimientos internacionales en Perú, México y Estados Unidos. Docente en carreras de gerencia, comercialización, recursos humanos y liderazgo, ha colaborado con instituciones en Uruguay y universidades en el exterior. Co-



fundador de DorregoGroup, Epidemia Group, ESAG y Capital Humano.org asesoró a más de 600 empresas. Ha trabajado con importantes profesionales de América Latina, Estados Unidos y España. Formado en negociación en EE.UU. (programa Harvard).

INVERSIÓN:

Socios: \$1850 + IVA

No socios: \$2200 + IVA