



SEMINARIO ONLINE EN

NEGOCIACIÓN



**PROGRAMAS AVANZADOS
EN NEGOCIACIÓN**
SFX ESCUELA DE NEGOCIOS



SEMINARIO ONLINE EN}

NEGOCIACIÓN

En ésta época, la ruptura de las relaciones comerciales y contractuales, la situación financiera, laboral y económica en general, hacen que se gesten nuevos acuerdos, contratos, y refinanciamientos para lograr recomponer el circuito económico.

Para ello se requiere conocimiento, capacidad y actitud traducidos en una sola herramienta, LA NEGOCIACIÓN.

Por ésta razón, SFX Escuela de Negocios, lanza el SEMINARIO EN NEGOCIACIÓN, TÉCNICAS Y MÉTODOS.

Objetivos

- Entender y conocer la Negociación como herramienta de desempeño personal e institucional.
- Lograr que los participantes adquieran destrezas y capacidades para resolver disputas, diferencias y conflictos mediante la Negociación.
- Evaluar comportamientos, tendencias y actitudes de cara a gestionar el conflicto.



Dirigido a

- Profesionales
- Empresarios
- Líderes
- Directores
- Público en general de toda Latinoamérica interesados en mejorar sus capacidades de negociación.



Tema 1

Aspectos Históricos de la Negociación.

Tema 2

Teoría y Herramientas Económicas para la Negociación.

Tema 3

Conceptos Fundamentales de la Negociación.

Tema 4

Tipos de Negociación.

Tema 5

Negociación Basada en Intereses.

Tema 6

Las Emociones en la Negociación.

Tema 7

Negociación Tridimensional y Multilateral.

Tema 8

Cómo crear alternativas en la Gestión de la Negociación.

Tema 9

Proceso de Estructuración, Cierre y Formalidad de acuerdos en la Negociación.



Docente

Javier Ísmodes Talavera

Abogado, magíster en Derecho de la Empresa por la Universidad de Lima, candidato a doctor en Economía y Empresa por SFX Escuela de Negocios.

Ha realizado estudios de postgrado en Harvard Law School, UAI de Chile, IE, ESADE y Universidad de Salamanca, España y en CEPAL – ONU.

Asesor de empresas en aspectos relacionados a fusiones y adquisiciones, arbitrajes e iniciativas de inversión, ha realizado negociaciones y llegado a acuerdos relacionados con adquisiciones, disputas, inversiones, etc., en los campos industrial, minero, pesquero, comercial, etc. Ha publicado artículos relacionados y dictado conferencias relacionadas con el tema.



Metodología

El Seminario se dicta mediante la plataforma digital de SFX Escuela de Negocios, con clases en vivo. Además, el participante accederá a materiales de enseñanza, biblioteca virtual y análisis de casos, especialmente diseñados para el curso.

Es importante que el alumno, se comprometa a cumplir con el horario establecido, y participar activamente del seminario.

Horario:

Inicio: Junio 2021

Lunes, miércoles y viernes de 19.00 hrs. a 21.30 hrs. (Lima - Bogotá).

Duración: 2 semanas

Inversión:

S/ 650.00 (Seiscientos cincuenta con 00/100 soles) o \$170.00 o (Ciento setenta dólares).

Forma de pago:

Transferencia directa a las cuentas de SFX Escuela de Negocios.

Con tarjeta de crédito a través de nuestra página web: sfx.edu.pe

Pagos por cuenta interbancaria:

El pago se puede realizar por abono a nuestra cuenta en soles:

- Banco BBVA de Perú, cuenta Nro. 0011-0908-18-0100004239.
- Cuenta interbancaria (CCI): 011-908-000100004239-18.

O a nuestra cuenta en dólares:

- Banco Scotiabank, cuenta Nro. 000-3046278.
- Cuenta interbancaria (CCI): 00931300000304627882.

Incluye:

Clases en vivo (30 horas académicas), materiales de enseñanza, análisis de casos, acceso al aula virtual y a la biblioteca digital DIALNET DE SFX, y certificado.

Inscripciones

(+51) 999968284 | (+51) 989568656
negociacion@sfx.edu.pe



PROGRAMAS AVANZADOS
EN NEGOCIACIÓN
SFX ESCUELA DE NEGOCIOS



SFX
ESCUELA DE NEGOCIOS



MEMBER OF:

PRIME



ASSOCIATED:

Camara
Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú