

MEMBRESÍA SOCIO CIG



CONFERENCIAS 2022

EXCLUSIVAS PARA
SOCIOS



Programa anual
para ejecutivos
de alto nivel

**Negociación para
reformar paradigmas
empresariales**



CONFERENCIAS 2022

EXCLUSIVAS PARA
SOCIOS



Información general



Virtual – mensual
De marzo a noviembre 2022



16:00 a 18:30h



Total : 40 horas (20 académicas y 20 prácticas)

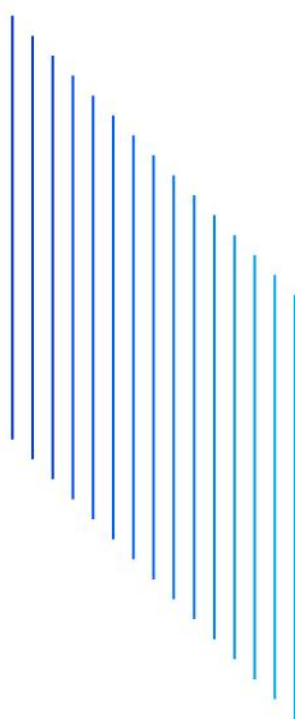


Objetivo:

Entender el proceso de hacerse responsable de acciones y omisiones en cada negociación, evitando la excusa y haciéndose garante de los resultados, para contribuir desde su mundo personal y el cargo que ocupe institucionalmente en un procesos de ganancias conjuntas y estratégicas.

Las organizaciones requieren que su talento humano se mantenga actualizado, atento a los cambios y con estrategias novedosas y creativas para enfrentar los retos que propone la competencia y el mundo del conocimiento. El objetivo del presente programa busca que los ejecutivos dispongan de reflexiones que motiven una acción directa que mejore sus habilidades como líderes negociadores para enfrentar los retos del cambio permanente, frente a la ejecución, cumplimiento y toma de decisiones, posterior a cada negociación.

El contenido integra dinamismo, alegría en el proceso de disertación, profundidad en el conocimiento y debate con el grupo de participantes, que interesados en mejorar su forma y estilo negociador, se atreven a cambiar sus modelos mentales y creencias para encaminar nuevas tácticas y estrategias que mejoran los resultados.



Descripción de las temáticas:

1. La diferencia, el conflicto, los recursos de un negociador y modelos

Fecha: martes 8 de marzo **Hora:** 16:00 18:30h.

Objetivo: Comprender la materia prima de la negociación, la proyección personal, descubrir los recursos disponibles en todo ser humano y su aplicación a las negociaciones.

2. La preparación, cuadro para prepara una negociación

Fecha: martes 5 de abril **Hora:** 16:00 a 18:30h.

Objetivo: Estructurar una negociación, con los insumos claves para que pueda ser exitosa, incluyendo el juego de los intereses, los valores, necesidades y gustos que se expresen en la mesa de negociación, integramos variables como: INVAGs, NBN, FON y mentalidad de negociador.

3. La preparación II. El plan B

Fecha: martes 5 de abril **Hora:** 16:00 a 18:30h

Objetivo: Observar y preparar diferentes escenarios fuera de la misma negociación a la que se enfrenta el negociador, entendiendo que con ello, tiene más campo de acción para consolidar sus estrategias, se llevará a cabo práctica.

4. Las variables en la negociación, valores de uso y de intercambio

Fecha: martes 7 de junio **Hora:** 16:00 a 18:30h

Objetivo: Tener en cuenta todas las variables para cada una de las partes que participa en la negociación, estudiando sus valores y condiciones de intercambio. Cada una debe ser valorada, según las percepciones y las representaciones que aparecen en las mesas de negociación.

5. Perfilación de negociadores y persuasión

Fecha: **martes 5 de julio** Hora: **16:00 18:30h**

Objetivo: Descubrir cuales son los elementos, condiciones y acciones que se deben llevar a cabo para influir en los integrantes de la mesa de negociación, detectadas las variables de influencia proceder a la persuasión para conseguir resultados ganadores para todos los integrantes de la mesa, de tal forma que se garanticen negociaciones de largo plazo.

6. Gestión emocional en las mesas de negociación

Fecha: **martes 9 de agosto** Hora: **16:00 18:30h**

Objetivo: Hacer consciente a los negociadores de la importancia que tiene atender las emociones personales y de las partes involucradas en la negociación, entendiendo como se tramitan las emociones inteligentemente.

7. Lo sensorial en las mesas de negociación, ¿cómo hablar y a quién hablar? Para mejorar los sistemas de comunicación

Fecha: **martes 13 de septiembre** Hora: **16:00 18:30h**

Objetivo: Aplicar los modelos de la neurolingüística y la neurociencia para facilitar la comunicación entre los integrantes de la mesa de negociación, hacerse consciente de los gestos, el paralenguaje y la ontología del lenguaje para llevar toda negociación a un buen resultado.

8. La estrategia para ganar en la mesa de negociación

Fecha: **martes 4 de octubre** Hora: **16:00 18:30h**

Objetivo: Practicar con todos los elementos entregados durante el curso una estrategia negociadora, que facilite el entendimiento del método, para que permita profundizar en el entendimientos de cada uno de los participantes.

9. Práctica y presentación de negociaciones aplicando el modelo RYBS

Fecha: **martes 15 de noviembre** Hora: **16:00 18:30h**

Objetivo: Llevar a la exposición final los casos hechos realidad por cada uno de los participantes.

Metodología:

La propuesta metodológica, para el desarrollo del programa, se denomina método "FRAC"; que es una chaqueta, generalmente, pegada al cuerpo, con ciertos faldones largos que adornan parte de su organismo, se usa para eventos especiales y por lo general se manda a elaborar a la medida del personaje que lo usará.

Usamos esta vestimenta como símbolo para recrear nuestra mente en lo que significa una metodología sustentada en las palabras:

F, que significa que no existen procesos de aprendizaje si no tenemos facilitadores.

La segunda letra de la sigla corresponde a la **R**, que no concibe un proceso de aprendizaje sin que exista reflexión. Entendemos que la reflexión del grupo (participantes - facilitador) implica observar, escuchar, revisar, experimentar, practicar, hacer y comprender.

La letra **A**, indica acción; lo que un asistente en un proceso de capacitación no pueda llevar a la práctica, será perdido, el tiempo de él, del docente y de la institución. Recordemos que el adulto aprende cuando práctica.

La última letra **C**, corresponde a ese valor agregado que ponemos a nuestras vidas y que nos demuestra crecimiento, aprovechamiento en la vida personal o grupal de lo aprendido.

El método FRAC:

F R A C

Facilitar

Disponibilidad para compartir, ideas, conocimientos, que por naturaleza se hacen fáciles, proporcionando, conocimiento y placer en el proceso.

Reflexión


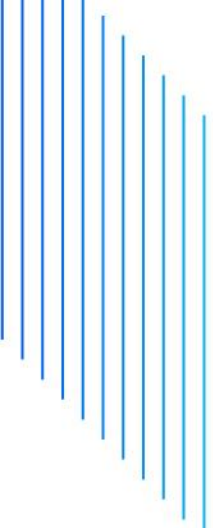
Es la integración entre teoría y realidad, momento de operacionalizar, de hacer efectivos, prácticos y confrontativos los conocimientos, ideas y paradigmas con el mundo externo, para hacer realidad la consultoría.

Acción

Examinar lo que otros piensan y opinan a través de la observación, escucha activa e interacción conjunta entre unos y otros, que permita experimentar, practicar, apropiación y comprensión, para la creación colectiva de conocimiento.

Crecimiento

Proceso por el cual el ser humano logra desarrollarse, a través de cambios, que involucran la revisión de sus paradigmas y la creación de nuevos que motivan y dinamizan su vida y su razón de ser.



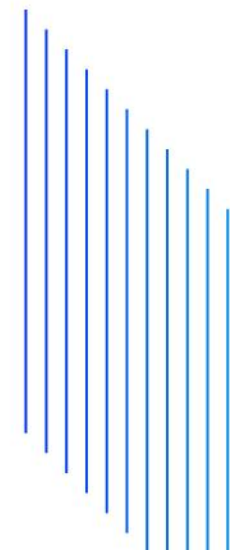
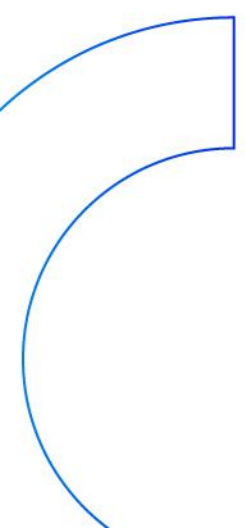
Se trabajará en una combinación de esquemas y presentaciones teóricas que se fundamentan en la experiencia de todos y cada uno de los asistentes y el facilitador.

Se pretende que los **participantes se involucren en el análisis y los debates**, de manera permanente, a través de preguntas con motivación externa, la intención metodológica es generar intercambios entre facilitador y los colegas asistentes. Se busca estimular el aprendizaje significativo interiorizando los conceptos vertidos por los participantes, la discusión y la experiencia grupal.

Cumplida esa fase se pasa a la práctica, que consiste en **desarrollar casuística**, integración, trabajo de grupos, confrontación sistémica u otra variedad de **técnicas que tenemos para valorar la incorporación de los elementos teóricos** en la vida de cada interviniente, en esta parte observamos las habilidades que poseen para atender los requerimientos del grupo, todo en la perspectiva de lograr objetivos y resultados previstos en el programa.

Prácticas directas por los participantes, terminado cada módulo los participantes deberán investigar la aplicación de la teoría en sus respectivas realidades, ésta investigación debe llevar en promedio dos horas mensuales, una carga similar a la desarrollada en cada módulo teórico

La casuística se considera una **metodología** apropiada para este programa, pues su aporte no es solamente metodológico, es soporte y ayuda para **observar áreas de simulación**, que tiene que ver con formas, estilos y actitudes de los participantes, las que se observarán en los trabajos de práctica y discusión; así mismo permite incluir la observación de videos y películas, tan importante y definitiva cuando hablamos de la necesidad de que se palpe y sienta lo beneficioso que es cerrar oportunamente las brechas.



Incluye:

1. Material digital, vía electrónica
2. Presentación en Power Point
3. Elaboración de casos
4. Seguimiento a los participantes, vía telefónica o por correo electrónico
5. Entrega de diplomas a los participantes que cumplan con el 80% de asistencia, y 100 de las tareas.



El instructor facilitador del programa: **Doctor R. Yesid Barrera Santos**

Graduado como Administrador de Empresas, de la Universidad Externado de Colombia, posee un Postgrado en Conciliación y Resolución de Conflictos y un Doctorado en Ciencias Políticas y Sociología, de la Universidad Pontificia de Salamanca, España. Además, cuenta con estudios de Negociación, en la Universidad de Harvard, Estados Unidos. Durante su actividad profesional ha sido catedrático en universidades de Colombia, Ecuador, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y profesor invitado de la Universidad Complutense de Madrid, España. Trabajo durante 17 años para organismos internacionales como Naciones Unidas, Banco Interamericano de Desarrollo, OIT, FIDA, entre otros.

Actualmente se desempeña como catedrático, asesor de empresas, dentro de las cuales se encuentran: Coca Cola, Merck, Kimberly Clark, Cervecería Centroamericana, Kerns, Bayer, Banco Industrial, Superintendencia de Bancos de Guatemala, Banco de Guatemala, Unipharm, Cementos Progreso y Pollo Campero, entre otros. Es Coach Empresarial a nivel internacional, columnista de Prensa Libre, escritor de varios libros, entre los que se destacan: Negociación y Transformación de Conflictos, Posible no Imposible, Negociación por Valores, La Puerta y Entre la Razón y La Emoción. Actualmente se encuentran en editorial los títulos Comunazgo, el fin de la era del líder individual y Atrévete, el poder de cambiar un hábito.