



www.jaimesalom.cl
www.jaimesalomvillafranca.cl

Curso

Negociación modelo de Harvard

Online o presencial

El asesor/capacitador



El asesor/capacitador es Jaime Salom Villafranca, chileno-español, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual ejerce su profesión desde 1977

(www.jaimesalom.cl).

Cabe hacer notar que se desempeña desde 1980 en las temáticas de sus cursos y asesorías (www.jaimesalomvillafranca.cl)

En estos 47 años su trayectoria laboral ha sido la siguiente:

- Gerente de Abastecimiento de Soquimich
- Jefe División Abastecimiento de Enami
- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal
- Jefe Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Inventario de Enami
- Jefe Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote de Enami
- Asesor y consultor en diversas empresas
- Docente y profesor-guía de tesis en universidades
- Profesor de cursos de capacitación en los cuales han participado más de 2.500 empresas tanto privadas como públicas
- Profesor de diplomados

Es necesario destacar que las áreas de Abastecimiento en las cuales se desempeñó el asesor/capacitador incluían la Administración de Bodegas, la Codificación, la Gestión de Inventario, la Gestión de Compras, la Gestión de Importaciones y la Logística Inversa. .

Negociación

El término “Negociación” guarda relación con la obtención de acuerdos convenientes para todas las partes involucradas y que sean de largo plazo.

Las técnicas impartidas en el curso son aplicables tanto en el ámbito personal como también en el ámbito empresarial.

Negociación modelo de Harvard

El término “Negociación modelo de Harvard” guarda relación con una metodología de Negociación de vanguardia y utilizada exitosamente por muchas empresas de todo el mundo.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1. Generalidades
2. Los recursos requeridos para la Negociación
3. Los resultados de una Negociación

CAPÍTULO 2

LA NEGOCIACIÓN SUAVE, LA NEGOCIACIÓN DURA Y LA NEGOCIACIÓN SEGÚN PRINCIPIOS

1. La Negociación Suave
2. La Negociación Dura
3. La Negociación según Principios

CAPÍTULO 3

LAS ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

1. La definición del objetivo y alcance
2. La recopilación de antecedentes
3. La planificación
4. La realización de la Negociación
5. La evaluación de resultados
6. La elaboración de un Plan de Trabajo Correctivo
7. La implementación de la solución
8. La obtención de puertas abiertas para nuevos negocios

CAPÍTULO 4

LAS CONDUCTAS EN UNA NEGOCIACIÓN

1. La Conducta Competitiva
2. La Conducta Manipuladora
3. La Conducta Acomodaticia
4. La Conducta Evasiva
5. La Conducta Fatalista
6. La Conducta Transigente
7. La Conducta Colaboradora

CAPÍTULO 5

LAS HERRAMIENTAS EN UNA NEGOCIACIÓN

1. Las respuestas
2. El ánimo alerta
3. Las emociones
4. La voz
5. La calma
6. La captura de información
7. La actitud
8. La seguridad
9. El goce de la negociación
10. La flexibilidad
11. El aplomo
12. La postura y ademanes
13. La mirada
14. El diálogo
15. La retroalimentación
16. La escucha
17. Las preguntas
18. El dramatismo
19. Los croquis y dibujos
20. La Negociación con los que toman decisiones

CAPÍTULO 6

LAS CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR Y DE UN MAL NEGOCIADOR

1. Las características de un buen negociador
2. Las características de un mal negociador



www.jaimesalom.cl
www.jaimesalomvillafranca.cl

Curso

Negociación modelo de Harvard

Teléfono 992573049
WhatsApp +56942394915
info@jaimesalom.cl
jaimesalom@tomadeinventario.cl
jaimesalom2003@yahoo.com