

TALLER

NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

Contenido y Objetivos Generales

Índice

1.- Descripción, contenido y objetivos generales	1
2.- ¿A quién está dirigido?	2
3.- Metodología	2
4.- Contenido programático	2
5.- Fundamentos del programa	3
6.- Otras consideraciones	3
7.- ¿Por qué tomar el curso?	4
8.- Acerca del instructor/facilitador	4
9.- Momento del pago y monto de la inversión	4
10.- Facturación y forma de pago	5
11.- ¿Cómo contactarnos?	5

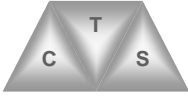
1. **DESCRIPCIÓN, CONTENIDO Y OBJETIVOS GENERALES:**

Este taller fue diseñado para proporcionar, de manera integral, conocimientos y destrezas para lograr nuestros propósitos al entrar en un proceso de negociación y manejo de conflictos entre dos o más partes, a la vez que se establece o consolida una relación duradera y mutuamente beneficiosa. Adicionalmente es herramienta indispensable para fortalecer la competencia de trabajo en equipo.

Su contenido fue cuidadosamente seleccionado y ordenado según necesidades de adiestramiento detectadas gracias a indagaciones y trabajos en esta área del conocimiento aplicado. Además, fue ordenado de forma que los participantes adquieran y/o reconfirmen gradual, simplificada y consistentemente sus conocimientos y destrezas.

Con los tópicos cubiertos los participantes:

- ✓ Conocerán las diferentes técnicas aplicables para el logro de acuerdos sencillos.
- ✓ Practicarán el Modelo de Negociación de Harvard como un enfoque de trabajo para producir acuerdos eficientes y perdurables.
- ✓ Aprenderán a diferenciar entre intereses y posiciones como puntos de vista prácticos para avanzar en las negociaciones.
- ✓ Practicarán los ocho pasos necesarios para lograr acuerdos según el Modelo de Negociación sobre la base de satisfacción de intereses.
- ✓ Reconocerán la importancia de lograr una comunicación asertiva y practicar la



- escucha empática para avanzar eficientemente en un proceso de negociación.
- ✓ Facilitar su trabajo y satisfacer mejor sus responsabilidades.

Todo ello redundará en mayores beneficios técnico/operacionales y -por supuesto- económicos para los participantes y la(s) empresa(s) en la(s) cual(es) laboran, pues podrán eliminar, entre otros aspectos:

- Inconsistencias operacionales.
- Falta de focalización y ubicación en cuanto a lo esperado.
- Prácticas y posicionamientos inadecuados.
- Pérdida de oportunidades.

2. ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Su enfoque, contenido y objetivos son amplios, genéricos y fundamentales. Por tanto, está dirigido al público en general; a quien desee aplicar dinámicas y estrategias efectivas de negociación y manejo de conflictos.

Por tanto, pueden participar ejecutivos, gerentes, asesores, profesores, líderes, técnicos, estudiantes y profesionales de todos los sectores productivos y de servicios.

3. METODOLOGÍA:

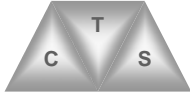
El taller está diseñado para que el participante interactúe con sus compañeros y el instructor/facilitador a medida que se cubre los fundamentos, consideraciones y objetivos previstos.

El método incluye:

- Instrucción en sala de conferencia empleando proyección de láminas ad hoc.
- Empleo de rotafolio y/o pizarrón cuando la discusión lo amerite.
- Prácticas y ejercicios en equipo.
- Reflexión y evaluación sobre actitudes, desempeño y resultados de las dinámicas.
- Aporte de experiencias y vivencias del facilitador y participantes.
- Discusión abierta de conceptos, enfoques y metodologías de trabajo.

4. CONTENIDO PROGRAMÁTICO:

- Nuestras actitudes frente a las negociaciones.
- Estilos de negociación.
- Importancia de la comunicación efectiva (escuchar, sentir y emitir).
- El modelo de Negociación sobre la base de Intereses (Modelo de la Universidad de Harvard).
- Aplicación del Modelo de Negociación sobre la base de Intereses para la consecución de acuerdos provechosos y perdurables.
- Las emociones en la negociación, riesgo y utilidad.



5. **FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA:**

- **Instructor/facilitador:** Ingeniero Arnaldo Slavik.
- **Cantidad de participantes:** 10-24 participantes por Curso.
- **Duración:** veinticuatro (24) horas académicas.

- **Lugares y Fechas:**
 - **Anzoátegui** (Puerto La Cruz):
 - ➔ **Evento de Abril 2017: 26 al 28** (Hotel Cristina Suites)

 - **Gran Caracas:**
 - ➔ **Septiembre 2017: 27 al 29** (Chacao. FORO XXI, Centro Letonia)

 - **Carabobo** (Naguanagua; Hotel Guaparo Inn):
 - ➔ **Noviembre 2017: 27 al 29**

- **Horario de clases:**
 - Mañana: 8:00 AM a 9:45 AM y 10:00 AM a 12:00 M.
 - Tarde: 1:00 PM a 3:15 PM y 3:30 PM a 5:30 PM.

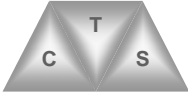
- **Certificación:** Se otorgará certificado de asistencia al taller.
- **Refrigerios:** Incluidos.
- **Almuerzos:** Optativo (ver Ítem 9 de este documento)

- **Material del Taller:** Se entregará, en archivo pdf, en un pen drive (a ser proporcionado por cada participante), un conjunto de copias referente a algunas porciones de la información aportada en el taller. No se entregará copia electrónica de la presentación de parte alguna del taller. La selección del contenido y formato del material será efectuada por COTEC SIS, sin que la persona y/o empresa receptora del servicio (taller) pueda exigir material distinto o adicional.

- **Evaluación:**
 - Del participante: No está prevista.
 - Del evento: Cada participante lo evaluará cuando éste culmine.

6. **OTRAS CONSIDERACIONES:**

Ante eventos de Fuerza Mayor rigen las condiciones establecidas por COTEC SIS. Entre ellos están: enfermedad y/o muerte del instructor/facilitador, así como enfermedad grave y/o muerte de familiar cercano a éste. COTEC SIS C.A. se reserva el derecho de posponer o suspender los Talleres en caso que la cantidad de participantes no cubra el mínimo previsto. No se podrá efectuar grabaciones de sonido ni video, salvo aprobación por escrito de COTEC SIS C.A.



7. ¿POR QUÉ TOMAR EL TALLER?

- ✓ Para tener herramientas para negociar y manejar conflictos de manera efectiva.
- ✓ Por la conveniencia de mantenernos en un proceso de mejoramiento continuo.

- ✓ Para satisfacer los requerimientos administrativos de nuestras empresas y cargos.
- ✓ Para aumentar nuestra efectividad, productividad y satisfacción laboral y personal.

- ✓ Para tener mejores oportunidades de ascenso y mayor capacidad de influencia.
- ✓ Para alcanzar con mayor facilidad las metas y propósitos esperados.

- ✓ Para ser más exitosos y obtener mayores beneficios.
- ✓ Para agregar valor a la empresa.

8. ACERCA DEL INSTRUCTOR/FACILITADOR:

El Ingeniero Arnaldo Slavik, es Ingeniero Químico, graduado en la Ilustre Universidad Simón Bolívar; además obtuvo un MBA en IMEDE (Suiza). Cuenta con más de 34 años de experiencia en consultoría gerencial a lo largo de los cuales ha preparado y facilitado múltiples cursos y talleres sobre negociación, gerencia y liderazgo en diversas instituciones y empresas en nuestro país. Adicionalmente presta sus servicios como coach en dichas áreas y es profesor invitado del IESA y Scuola di Palo Alto (Milán Italia).

Ha desarrollado su actividad empresarial tanto a nivel independiente como en firmas consultoría gerencial, tales como Mc Kinsey & Co, Accenture y Summa Consulting, en las áreas de Coaching Gerencial, Gerencia del Cambio, Trabajo en Equipo, Indicadores de Desempeño, Balanced Score Card y Mapas Estratégicos, Diseño y Desarrollo Organizacional, Optimización de Procesos.

9. MOMENTO DEL PAGO Y MONTO DE LA INVERSIÓN:

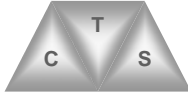
En caso de aplicar mediante Carta Compromiso, el monto de la inversión se incrementará, en un veinte por ciento (20%).

El monto de la inversión por persona, por evento, es el siguiente:

A. Taller en Puerto La Cruz, Estado Anzoátegui: 26-27-28 de Abril de 2017

TRESCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL BOLÍVARES CON CERO CÉNTIMOS (Bs. 342.000,00) más IVA. Este monto podrá ser ajustado si las condiciones macroeconómicas del país así lo determinan.

NOTA: Si el participante lo solicita, se puede incluir cada almuerzo para el lapso del evento, a la tarifa que el hotel tenga para ese momento.



(Rif. J-30597149-8)

CONCEPTOS, TÉCNICAS Y SISTEMAS, COTEC SIS C.A.

B. Eventos de Septiembre (27 al 29) y Noviembre (27 al 29) de 2017:

Serán indicados posteriormente.

10. FACTURACIÓN Y FORMA DE PAGO:

Depósito en la Cuenta Corriente Nro. **0134 0134 91 1341012364** en Banesco, a nombre de: **Conceptos, Técnicas y Sistemas, COTEC SIS C.A. (R.I.F. J-30597149-8).**

Salvo que el participante manifieste algo en contrario, se elaborará una sola factura por la totalidad del taller. También podemos fraccionar la facturación; en ese caso, el concepto de cada factura se referirá a los lapsos en que se cubra los temas del evento (en este caso sólo se entregará un Certificado por la totalidad del taller).

Aceptamos Cartas Compromiso (en los términos indicados en el Ítem 10 de este documento).

11. ¿CÓMO CONTACTARNOS?

Para mayor información sobre esta propuesta, Ud. puede contactarnos:

- Por teléfono: Jesús Lizarraga: [0416-633.85.18](tel:0416-633.85.18)
Rómulo Lizarraga: [0416-615.35.53](tel:0416-615.35.53)
- Vía e-mail: jlizarraga@cotecsis.com rlizarraga@cotecsis.com
contactos@cotecsis.com jlizarraga@cantv.net