

NEGOCIACIÓN PERSUASIVA EN TIEMPOS DE CRISIS



NEGOCIACIÓN

Gustavo Velásquez Betancourt

Abogado, Universidad Católica Andrés Bello
Master in Public Administration en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (EEUU)



LIDERAZGO Y PERSUASIÓN

Alberto Suárez Ledo

Psicólogo, Universidad Católica Andrés Bello
Postgrado en Gerencia de Recursos Humanos y Relaciones Industriales (UCAB)
Estudios especializados en Negociación, Universidad de Harvard (EEUU)



COMUNICACIÓN

Álvaro Benavides La Grecca

Experto en comunicaciones personales y corporativas
Comunicador Social, Universidad Central de Venezuela
Master of Arts, Leicester University, Inglaterra



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

OBJETIVOS DEL SEMINARIO

Proporcionar un método práctico que permita mejorar de manera efectiva las habilidades en materia de negociación, persuasión y toma de decisiones, compartiendo el marco analítico y las herramientas de la negociación en base a intereses

Descubrir los principios fundamentales de liderazgo y persuasión para que a través de herramientas directas y sencillas, movilicen con eficiencia audiencias públicas o privadas, en función de las necesidades y realidades en tiempos de constantes cambios.

Conocer plenamente las herramientas personales para comunicarse con confianza y contundencia ante todo tipo de audiencias, resaltando la importancia de la comunicación corporal y vocal.

DIRIGIDO A

- Gerentes y ejecutivos de alto nivel.
- Líderes de organizaciones públicas y privadas.
- Negociadores laborales.
- Equipos de ventas.
- Responsables del manejo de las relaciones corporativas con clientes, proveedores y comunidad.
- Futuros y actuales profesionales de todo nivel



CONTENIDO PROGRAMÁTICO

NEGOCIACIÓN

- Un modelo de negociación eficiente: metodología de la Universidad de Harvard
- Las emociones en el proceso de negociación
- Cinco aspectos vitales en toda negociación

LIDERAZGO Y PERSUASIÓN

- Los 8 principios de la persuasión
- La influencia social
- La clave del buen escucha

EL CUERPO COMO INSTRUMENTO DE COMUNICACIÓN CONTUNDENTE

- El valor del uso estratégico de las herramientas individuales para la comunicación en el proceso persuasivo La influencia social
- Las claves escondidas tras cada conducta corporal
- El metalenguaje de los gestos
- El valor de la comunicación visual en el proceso de comunicación
- El impacto de la voz en el escucha



CONFERENCISTAS



Gustavo Velásquez Betancourt

Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas. Realizó el Master in Public

Administration en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (EEUU), es graduado del Programa Avanzado de Gerencia del IESA. Trabajó en la administración pública, en la cual se desempeñó como consultor jurídico de la Presidencia de la República, tuvo el rol de Vice-Ministro de Relaciones Interiores y fue electo Diputado del Congreso Nacional (1994-1999). Se ha desempeñado como consultor del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la División Económica de la ONU, de la Organización de Estados Americanos (OEA) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Actualmente forma parte del Board de Ex-alumnos de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard y preside la Asociación Venezolana para la Resolución Alternativa de Conflicto. Es socio, fundador y presidente de CIC Cambridge International Consulting Venezuela.



Alberto Suárez Ledo

Licenciado en Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello, donde obtuvo su postgrado en Gerencia de Recursos

Humanos y Relaciones Industriales. Realizó estudios especializados de Negociación de la Universidad de Harvard, E.E.U.U., y fue formado en Negociación y Mediación para Consultores con Conflict Management International Group. Llc., Uruguay. Se ha especializado en la consultoría organizacional y como facilitador en las áreas de negociación, liderazgo, trabajo en equipo, cambio organizacional y relaciones interpersonales. Su carrera profesional ha estado circunscrita en el ámbito organizacional desde sus inicios, ocupando cargos gerenciales en las áreas de entrenamiento, captación, desarrollo y calidad total dentro de la estructura de Recursos Humanos. Es miembro de la Asociación Venezolana para la Resolución Alternativa de Conflictos y es director general y socio fundador de CIC Cambridge International Consulting.



Álvaro Benavides La Grecca

Comunicador Social, egresado de la Universidad Central de Venezuela, obtuvo el Master of

Arts in Mass Communications Research en Leicester University en Inglaterra, y concluyó el Programa Avanzado de Gerencia en el IESA (Venezuela). Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de la información y de las comunicaciones, destacándose por la conceptualización del Taller de Presentaciones Gerenciales. Fue Jefe de Redacción de El Nacional, Gerente de Planificación de Comunicaciones de Corpoven, Gerente de Comunicaciones Corporativas de PDVSA, Vicepresidente Ejecutivo de Mercadeo y Comunicaciones del Banco de Venezuela, Gerente General de Comunicaciones y Asuntos Públicos de CANTV (los primeros ocho años de su privatización) y Vicepresidente de Comunicaciones Corporativas de Televen. Fue Director de Información del Fondo OPEP para el Desarrollo Internacional, Austria. Actualmente es director de CIC Cambridge International Consulting.



SEMINARIOS CIC

CIC Cambridge International Consulting ha organizado los SEMINARIOS CIC para ofrecer a sus audiencias en América Latina la posibilidad de participar en jornadas muy dinámicas, de corta duración, y enmarcados en el tema de la influencia como herramienta estratégica, indispensable para el ejercicio del liderazgo en las empresas públicas y privadas del continente.

Influir en los demás es el objetivo fundamental que tiene todo aquel que es líder, o que aspira a serlo en algún momento de su vida. De la magnitud y calidad de esa influencia dependerá su éxito en cualquiera que sea el área de trabajo en la que se desempeñe: el sector público, el mundo empresarial privado, la arena política, el ámbito de la economía local o global, la esfera de lo religioso, el terreno social, el campo cultural.

Todos nuestros productos de capacitación han sido concebidos bajo la filosofía de que el gerente moderno dispone de poco tiempo para actualizar y profundizar sus conocimientos. Es por ello que todos nuestros cursos, talleres y seminarios garantizan resultados inmediatos y conocimientos de fácil aplicabilidad.



INVERSIÓN

| | | |
|--|------------------|-------------------|
| Costo de la matrícula (por participante) | Bs. 590,00 + IVA | Hasta 1 día antes |
| Día del evento (por participante) | Bs. 620,00 + IVA | Día del evento |
| Post Evento (Carta Compromiso) | Bs. 700,00 + IVA | Carta Compromiso |

* La fecha tope para recepción del pago, a través de la carta de compromiso, es de 20 días continuos después del evento.

* 10% de descuento para empresas participantes en el **WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN, Cambridge - Massachusetts (EEUU)**.

* 10% de descuento para estudiantes con canet vigente.

LA INVERSIÓN INCLUYE:

- Manual / Materiales didácticos / Refrigerios
- Certificado expedido por CIC Cambridge International Consulting.

PROGRAMACIÓN

Horario de actividades: 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

Caracas:

Lugar: Hotel Caracas Palace
Fecha: 29 de octubre

Maracaibo:

Lugar: Hotel del Lago
Fecha: 10 de noviembre

Valencia:

Lugar: Lidotel Hotel Boutique
Fecha: 26 de noviembre



CONDICIONES GENERALES

1. 10% de descuento para estudiantes con carnet vigente.
2. La entrega del certificado está sujeta a la puntualidad y asistencia plena a las 4 horas del seminario.
3. Es indispensable presentar el recibo de pago en original el día del evento con los siguientes datos:
nombre y apellido, número de cédula y número telefónico.
4. En caso de ser postulado por alguna empresa, presentar carta original de compromiso con los siguientes datos:
nombre y apellido / número de cédula / nombre de la empresa / dirección fiscal / RIF.

POLÍTICA DE CANCELACIÓN

1. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia con por lo menos siete (7) días hábiles de anticipación, recibirá el reembolso del 70% del monto de la matrícula.
2. CIC se reserva el derecho de modificar la fecha, lugar y el horario del taller. En caso de cancelación de la actividad, CIC se compromete a contactar directamente a los inscritos para concertar el respectivo reembolso del 100% de cada uno de los pagos recibidos.
3. Si se cancela con carta compromiso post evento, el pago debe recibirse antes de 20 días continuos después del evento.
4. Si el participante cancela a través de carta compromiso y no asiste el día del seminario por causa ajena a su voluntad, la empresa participante se hará responsable del pago de la matrícula.
5. CIC no se hace responsable por eventos de fuerza mayor que afecten el desenvolvimiento de la actividad según lo planificado, en estos casos CIC no reembolsará los pagos recibidos.

Para hacer efectiva la inscripción, efectuar depósito a nombre de:
CIC CAMBRIDGE INTERNATIONAL CONSULTING, C.A. y luego enviar copia depósito
y la planilla de inscripción al fax 0212 263 4573

BANESCO
0134 0027 0702 7103 6183

PROVINCIAL
0108 0036 6401 0009 4386

MERCANTIL
0105-0021-4010-2158-6951



NEGOCIACIÓN PERSUASIVA EN TIEMPOS DE CRISIS

Avenida Libertador, Edificio Nuevo Centro,
Piso 6, Oficina "E", Chacao - Caracas 1060 Venezuela
Teléfono (58) 212 264.7447 / 266.3978
Fax (58) 212 263.4573 - inscripcion@persuadir.net

www.persuadir.net



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO