



MÓNICA HERRERA

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

PARA ALTA DIRECCIÓN

MODALIDAD **ONLINE**

Mejorar nuestras habilidades de comunicar y negociar como un alto perfil requiere adquirir las herramientas de comunicación verbal, no verbal y paraverbal (psicología de la voz), con este taller lograremos que los participantes aumenten su nivel de influencia y persuasión cuando deban comunicar, vender y/o negociar con sus stakeholders tanto internos como externos.

Competencias a formar:

- Incrementar el nivel de influencia a través de la negociación, logrando potenciar sus habilidades de convencimiento desde diversos aspectos y maximizar el impacto desarrollando una negociación persuasiva.
- Integrar el fondo y forma a la hora de aprender a negociar de manera eficiente y eficaz.
- Aprender técnicas para llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes, y cómo cerrar una negociación de manera efectiva.

Dirigido a:

- Directivos
- CEO
- Coordinadores
- Gerentes y/o jefaturas

CALENDARIO DE CLASES

Sesión	Fechas	Horarios	Duración	Modalidad
1	martes 12 noviembre	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
2	jueves 14 noviembre	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
3	sábado 16 noviembre	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3 horas	Online
4	martes 19 noviembre	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
5	lunes 25 noviembre	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
6	jueves 28 noviembre	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
7	sábado 30 noviembre	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3 horas	Online

INVERSIÓN:

Antes ~~\$730.66~~
Ahora \$548.00*
Apoyo ExEd: \$182.67

Beneficios:

- Descuento adicional por pago al contado.
- Descuento adicional por inscripción temprana.
- Descuento corporativo o por inscripción en grupos
- Tasa 0% interés a 3 o 6 meses plazo, para tarjetahabientes del bancoagrícola y Banco Cuscatlán

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 -7851

gsmejia@monicaherrera.edu.sv

Contenido del programa

Perfilación: Saber la psique y la conducta de mi stakeholder para saber cómo persuadirlo

- Perfilación de los demás
- Perfilarse uno mismo
- Tipo de perfil desde lo verbal, lo no verbal, lo paraverbal y saber las acciones que deben y no deben hacer en una apertura y conversación con ellos

Escucha táctica: Cómo detectar los MNM's de toda conversación para así influir mejor

- Los 3 pilares más importantes de persuasión: miedos, necesidades y motivaciones.
- Cómo persuadir de manera más rápida a la hora de entregar el mensaje.

Economía discursiva: Hablar NO es comunicar a dejar de verborrear a través del Método Churchill

- Hablar de forma muy sintetizada sin dejar de ser contundente y efectivo con el mensaje.
- Los 4 pilares que componen un mensaje estratégico
- Comunicarlo en 20-30 segundos

Preguntas estratégicas: Suponer y presumir son los padres de todos los errores

- Cómo poder ser más eficiente a la hora de encontrar la solución o el camino a tomar.

Persuasión verbal: cómo hablar para que sí me escuchen y así aumentar mi seniority

- Voces como la del agente 007 Sean Connery u otros grandes personajes, saben que la voz tiene su ciencia y psicología detrás.
- Cómo usar los distintos mecanismo de la voz, tales como los volúmenes, ritmos, tonos, cadencias y entre otros elementos, para poder incorporarlos de forma estratégica en cualquier momento cuando deban influir y persuadir.

Manejo de objeciones:

- Identificar una objeción para determinar como manejarla.
- Responder adecuadamente una objeción.



Contenido del programa

Los 3C de la negociación: consensos + concreción + cierres

- Aprender las metodologías de Harvard & MIT para lograr cerrar negocios de manera efectiva, generar consensos entre las partes, mediar de manera táctica como también concretar.
- Entender las necesidades y deseos de cada una de las partes, y trabajar para conseguir una solución que beneficie a ambas.
- Ser claro y honesto en la negociación, y estar dispuesto a comprometerse y ceder en algunos aspectos para lograr un acuerdo mutuo.
- Un buen cierre de negocios debe dejar a ambas partes satisfechas y contentas con el resultado obtenido.

Metodología Harvard de negociación: Cómo construir la prenegociación estratégica

- Los 3 procesos en una negociación exitosa: pre, durante y post.
- Ley del semáforo de negociación: la clave a la hora de identificar los aspectos que estoy dispuesto a ceder, no ceder y conceder dentro de una negociación.
- BATNA + ZOPA + WATNA ser más influyente en el proceso del negocio:
- Identificar cuáles son los mejores aspectos de una negociación.
- Saber los rangos y zonas de los posibles acuerdos.
- Comprender los peores escenarios de las distintas partes de la negociación y cómo proceder frente a ello.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

 + 503 6009 - 7851

 gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



Impartido por:

FELIPE 

RIAÑO JARAMILLO

Felipe cuenta con dos carreras en Psicología y Publicidad. Además, tiene dos maestrías en Psicoanálisis y Dirección en Comunicación, y logró certificarse en "Oratoria Persuasiva" en Harvard y en "Negociación e Influencia" en el M.I.T.

Ha realizado docenas de cursos y certificaciones en psicología de masas, hipnosis clínica, liderazgo, marketing, neurociencias, neurobiología, economía y finanzas en universidades como Virginia, Georgia Tech, Higher School of Economics, Case Western Reserve, Berkeley y Yale.

Inició su carrera académica cuando logró que la Universidad de la Sabana ganara el Mundial de Debate en Washington al entrenar a sus estudiantes en retórica y argumentación. Esto hizo que la facultad de Derecho de la Uni. Sabana lo seleccionara como profesor en oratoria para pregrado; profesor en persuasión para la Maestría en Litigio Estratégico; y profesor en persuasión para la Maestría en Negocios Internacionales.

Por varios años, Felipe ha sido catalogado como el "Profesor Estrella" para el Think Tank más importante de Centroamérica, "FUSADES", ubicado en El Salvador, donde ha enseñado "Innovación en la Comunicación Política".

Está como profesor en la facultad de administración de la Universidad de los Andes, considerada la facultad Top 3 de Latinoamérica y Top 50 del mundo. Por años ha estado enseñando en Alta Gerencia, "Negociación Persuasiva y Oratoria Influyente" a los líderes, Directores y CEO más importantes del país. Además, en colaboración con Mónica Herrera, imparte programas de formación ejecutiva en Executive Education, ofreciendo un enfoque integral en el desarrollo de habilidades directivas y de comunicación persuasiva a nivel ejecutivo.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

 + 503 6009 - 7851

 gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

EL APRENDIZAJE QUE SE DISFRUTA SE QUEDA EN TU ADN.

BENEFICIOS DE NUESTROS PROGRAMAS



- Metodología "Learning by doing"
- Programas de excelencia académica
- Capacitadores profesionales en el área
- Networking
- Acceso a MoniClass

METODOLOGÍA PRESENCIAL



- Comunicación directa con el facilitador.
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio.
- Talleres prácticos en cada sesión.

REQUISITOS PARA CLASES ONLINE



- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Micrófono y Parlantes
- Webcam (no indispensable)
- Plataformas de videoconferencia ZOOM/TEAMS

Para más información contáctese a la Unidad de
Executive Education:

+ 503 6009 - 7851

gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

EJEMPLO DEL DIPLOMA QUE RECIBIRÁS AL FINALIZAR TU TALLER



Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 - 7851

gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education