

# IESDE

SCHOOL  
OF  
MANAGEMENT

**NEGOCIACIÓN**

*iesde.mx*

**NEG**

Dirigido a

Empresarios, directivos, profesionales y todas aquellas personas que estén interesadas en mejorar sus técnicas y habilidades de influencia para llegar a acuerdos con beneficios mutuos y enfrentarse de manera exitosa a procesos de negociación.

La negociación requiere de la participación de dos o más partes que buscan alcanzar su propio beneficio, y para que ésta sea exitosa se requiere de una serie de conocimientos y habilidades que permitan llegar a acuerdos con beneficios mutuos, preservando las relaciones y la cordialidad.

El programa de Negociación del **IESDE**, ayuda a empresarios y directivos a adquirir las herramientas necesarias para mejorar su capacidad de negociación, bajo un enfoque integral que toma en cuenta las capacidades del participante y las necesidades de la organización.

LIDERA *la acción.*



## Beneficios

### Con nuestro programa los participantes

- Aumentarán sus conocimientos y habilidades de negociación.
- Lograrán resultados satisfactorios preservando las relaciones sociales.
- Conocerán de mejor manera sus tendencias personales en la negociación y explorarán diversas técnicas de influencia.
- Adquirirán herramientas que ayudarán a incrementar sus habilidades de negociación y resolución de conflictos.

## Entregable

Se trata de un programa centrado en la práctica, el **NEG** brinda un marco de análisis y proporciona las herramientas para diseñar, conducir y aplicar una estrategia de negociación que permita alcanzar los objetivos de las partes involucradas en diferentes tipos de negociaciones.

### Metodología

#### (Inspirada en el Método de Negociación de Harvard)

A través de la técnica de enseñanza-aprendizaje del Programa de Negociación del **IESDE**; método del caso, ejercicios, role playing, lecturas y conferencias enfocadas al desarrollo de habilidades, el programa de Negociación del **IESDE** proporciona el conocimiento necesario para ejecutar estrategias de negociación eficientes.





## CONTENIDO TEMÁTICO

- Diagnóstico empresa y familia.
- Características, problemática y factores de éxito de las empresas familiares y de las familias empresarias.
- Estrategia, visión y crecimiento de la empresa.
- Gestión directiva, plan de acción, proyectos, evaluación y seguimiento.
- Gobierno corporativo: profesionalización, institucionalización.
- Sucesión, legado, herencia.

### 24 sesiones interactivas:



6 working  
lunches



3 ejercicios  
prácticos



4 casos  
de estudio



3 Role  
playing



8 conferencias  
enfocadas a  
la acción



---

# Knowhowers

## **Rebeca Crespo**

### **Coaching en formación de cooperativas para el desarrollo de planes de negocio**

Ha realizado Coaching ejecutivo en Banamex, Grupo Coca Cola Femsa, Novartis, RYC Alimentos, SEDESO Municipal (Ciudad de Puebla), entre otras.

## **George Dione**

### **Profesor Embajador Aim2Flourish**

Fue Jefe de Desarrollo Organizacional de Aceros Especiales. Es Consultor Organizacional del Despacho Nieto-Dionne desde 1987. Utiliza un enfoque altamente participativo de Indagación Apreciativa en procesos de: Cambio, Visión, Integración y Coaching.

## **Lourdes de la Peza**

### **Asesora para el proyecto Evolución del Fondo Mundial en Colombia**

Ha trabajado desde hace 22 años en Management Sciences for Health. Consultor independiente para empresas como: Teléfonos de México, Banco Nacional de México y otras empresas y ha trabajado con gerentes de Cruz Roja y de la organización mundial de la salud.

## **Carlos Labandera**

### **Presidente y Director de EXEDEM y del Centro M. Knowles.**

Fue fundador y director del Centro de Desarrollo Ejecutivo y Negocios sede México y Centroamérica de Ernst & Young, Gerente de capacitación y promoción académica del Instituto Mexicano del Petróleo.

## **Jorge Peralta**

### **Director General Idearia Lab**

Doctorado en Administración por la UNAM. Fue Director General en el Centro Panamericano de Investigación e Innovación A.C. (CEPii). Miembro del consejo de empresas como: FG Electrical Representatives S.A. de C.V. (sector eléctrico), Prosi S.A. de C.V. (sector químico), Librerías Gandhi, entre otras.

---



LEARNING BUSINESS  
COMMUNITY *for the  
common good.*

Inicio: **Septiembre 21**  
Duración: **6 semanas**  
Horario: **Martes de 14:30 a 19:45h**  
Modalidad: **Presencial y LIVE**

**Inversión**  
**\$23,500 + IVA**

Pregunta por el precio especial  
para Comunidad IESDE y  
organizaciones convenio.

**IESDE School of Management**

15 Norte No. 1-A Centro Histórico,  
Puebla, Pue. C.P. 72000

T. 222.246.4639/49/59

*informes@iesde.mx*