

# La fórmula del acuerdo

Blend

**Días de cursado:** Miércoles 6, 13 y 20 de agosto en forma virtual

Miércoles 27 de agosto clase de cierre en forma presencial

**Duración:** 1 mes

**Horario:** de 18.30 a 20 hs.

**Staff académico:** Natalia Garrini, Florencia Salas, Antonela Ipuche

**Valor Socios:** \$60 mil **Valor no Socios:** \$70 mil

La negociación ha cambiado. Ya no se trata solo de cerrar el mejor trato o ganar un intercambio.

El verdadero desafío está en crear acuerdos que generen valor genuino para todas las partes involucradas.

Este curso te invita a explorar cómo transformar cada conversación en una oportunidad para construir relaciones estratégicas, innovadoras y sostenibles, incluso en un entorno global que no para de evolucion

## Programa

### 1. De la Transacción a la Transformación

- De lo transaccional a lo transformacional: crea relaciones sostenibles en lugar de acuerdos efímeros.
- Innovación estratégica: Usa la negociación para generar soluciones conjuntas.
- El “no” como oportunidad: Transforma barreras en ventajas competitivas.
- Herramientas clave: Técnicas para identificar necesidades ocultas y construir valor colaborativo.

### 2. Neurociencia de la Negociación

- Decisiones estratégicas: Factores clave detrás del “sí” en una negociación.
- Autoconocimiento: Cómo gestionar tus propias emociones y sesgos.
- Sesgos cognitivos: Identificación y uso estratégico para mejores resultados.
- Gestión emocional: Controla emociones propias y ajenas para lograr negociaciones más efectivas.

### 3. Construcción de Alianzas Estratégicas

- Confianza en la negociación: claves para acuerdos sólidos y sostenibles.
- Negociación colaborativa: estrategias para escenarios “ganar-ganar”.
- Empatía estratégica: Entender motivaciones para diseñar acuerdos alineados.
- Cierre efectivo: Identificación de señales de compra y manejo de objeciones.

### 4. Mentalidad Estratégica en la Era Digital

- Uso de información: cómo aprovechar datos para fortalecer tu estrategia.
- Herramientas digitales: tecnología aplicada a la negociación.
- Agilidad y adaptabilidad: cómo mantener un enfoque flexible y actualizado.
- Aplicación inmediata: Métodos para implementar lo aprendido en negociaciones reales.