

— DIPLOMA EXPERTO · PREMIUM

Negociación Avanzada

Diploma Experto | PresencialONLINE

Cada acuerdo que se escapa tuvo un punto donde podía conducirse mejor.

DIPLOMA EXPERTO | PREMIUM

LO QUE ESTE PROGRAMA TE DA

Leé situaciones complejas.

Elegí la estrategia adecuada.

Influí con inteligencia.

Construí acuerdos sólidos sin improvisar ni ceder lo
esencial.

No se trata de ganar, convencer o imponer. Se trata de *conducir.*



Cuando no conducís la negociación, la negociación te conduce a vos.

Y no siempre es obvio cuándo está pasando eso.

- Entrás a negociar sin un diagnóstico claro de la situación.
- Confundís posturas con intereses y peleás por las posiciones equivocadas.
- No tenés una MAAN clara si el acuerdo no se da.
- Cedés por presión, por urgencia o por desgaste, no por estrategia.
- No leés del todo el poder, las emociones ni los tiempos del otro.
- Cerrás acuerdos que después son frágiles, poco claros o difíciles de cumplir.

No es falta de experiencia. Es falta de sistema para leer, preparar y conducir.

Cuando terminás este Diploma,

dejás de reaccionar a las negociaciones y empezás a *conducirlas.*

- › De improvisar a llegar con diagnóstico y estrategia.
- › De ceder por presión a sostener con método.
- › De cerrar rápido a cerrar bien.
- › De discutir posiciones a trabajar sobre intereses reales.
- › De convencer por insistencia a influir con lectura humana.

Negociar mejor es conducir mejor.

Cinco capacidades críticas para conducir negociaciones reales:

01 **Leer la situación antes de negociar.**

Diagnóstico de contexto, poder, tiempo disponible, relación futura e importancia del asunto. Porque la estrategia correcta depende siempre de dónde estás parado.

02 **Separar intereses reales de posturas aparentes.**

Para dejar de pelear por posiciones y empezar a construir opciones que funcionen para ambos lados.

03 **Diseñar estrategia antes de sentarte a la mesa.**

MAAN, modelos, estilos, alternativas y margen de maniobra. Sin improvisación.

04 **Influir en personas, no solo intercambiar argumentos.**

Emociones, empatía, credibilidad, persuasión y construcción de vínculos que sostienen el acuerdo.

05 **Cerrar acuerdos claros y sostenibles.**

Comunicación precisa, escucha activa, ofertas, promesas, cumplimiento y seguimiento. Acuerdos que se cumplen porque están bien contruidos.

5 capacidades · 10 encuentros *Un solo resultado: conducís la negociación.*

PreMIUM — PresencialONLINE

5 módulos · 10 encuentros · 2 días por semana · 18:00 a 20:00 (ARG) · Zoom

- ◆ Clases en vivo con intercambio real entre pares que negocian situaciones parecidas a las tuyas.
- ◆ Manual físico completo — llega a tu domicilio antes del primer encuentro.
- ◆ Clases grabadas — si no podés en un encuentro, la clase te espera.
- ◆ Materiales especiales, podcasts y recursos de profundización.
- ◆ MeetingPOINTS: encuentros de intercambio entre alumnos, en fecha fija, gratuitos para inscriptos.

Es un proceso en vivo, con intercambio, profundidad y trabajo sobre situaciones reales.

Por qué la Escuela de Ejecutivos

01 Más de 25 años formando ejecutivos.

Con casos reales, contextos argentinos y situaciones que aparecen en negociaciones reales: contratos, socios, clientes, proveedores, conflictos y acuerdos estratégicos.

02 Un programa con trayectoria probada.

La Negociación Avanzada es uno de los programas de mayor continuidad de la Escuela. Esta es su versión actualizada y más completa.

03 El manual llega a tu domicilio.

Físico, completo, antes del primer encuentro. No un PDF más en la carpeta de descargas: un material de trabajo que usás dentro y fuera del programa.



— CONOCÉ EL PROGRAMA ANTES DE INSCRIBIRTE

VIDEO INTRODUCTORIO

Mirá la introducción al programa

VER VIDEO



MATERIAL DEL PROGRAMA

Extracto del manual que vas a recibir

VER MATERIAL



PODCAST DEL PROGRAMA

Dos episodios preparados para el Diploma

ESCUCHAR



CLASE COMPLETA

Una clase real del programa, completa

VER CLASE



Si negociás asuntos importantes, no conviene depender solo de intuición, carácter o experiencia acumulada. Hay un *método*. Y vale la pena aprenderlo antes de la próxima negociación difícil.

QUIERO CONSULTAR POR ESTE DIPLOMA

COMPARTIR



www.escueladeejecutivos.org

Aprender es evolucionar