

*Aprender es evolucionar*

01 / 11 · DIPLOMA EXPERTO

DIPLOMA EXPERTO

# NEGOCIACIÓN AVANZADA

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

DIPLOMA EXPERTO · PREMIUM

FORMATO →

 **PreMIUM**  
METODOLOGÍA PREMIUM INTENSIVA  
ESCUELA DE EJECUTIVOS

 PRESENCIAL ONLINE

## — 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.*

---

— TRANSFORMACIÓN

*Cuando terminás este Diploma,*

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

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

---

*Negociar mejor es conducir mejor.*

---

# Vas a adquirir **5** capacidades diferenciales.

*Una por una. Y todas integradas.*

## — CAPACIDAD 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.

---

— CAPACIDAD 02

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

---

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

---

— CAPACIDAD 03

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

---

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

---

#### CAPACIDAD 04

## Influir en personas, no solo intercambiar argumentos.

---

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

---

#### CAPACIDAD 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.****

— METODOLOGÍA

# PreMIUM — PresencialONLINE

5 módulos · 10 encuentros · 2 días/semana · 18:00–  
20:00 (ARG)

- ✦ Clases en vivo con intercambio real entre pares.
- ✦ Manual físico — llega antes del primer encuentro.
- ✦ Clases grabadas si no podés asistir.
- ✦ Materiales, podcasts y recursos de profundización.

---

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

— POR QUÉ LA ESCUELA

# Escuela de Ejecutivos.



**Programa de Formación de Ejecutivos**  
1999 · En conjunto con la UNC

## Más de 25 años formando ejecutivos.

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

## Un programa con trayectoria probada.

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

## El manual llega a tu domicilio.

Físico, completo, antes del primer encuentro. Un material de trabajo que usás dentro y fuera del programa.

[www.escueladeejecutivos.org](http://www.escueladeejecutivos.org)

— ANTES DE INSCRIBIRTE

# 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.

*Aprender es evolucionar*

**QUIERO CONSULTAR POR ESTE  
DIPLOMA**

[www.escueladeejecutivos.org](http://www.escueladeejecutivos.org)