

A background image showing a business meeting. Two people in suits are shaking hands over a table. One person is holding a tablet, and another is pointing at a document with a blue pen. The scene is slightly blurred, focusing on the handshake and the documents.

CURSO DE FORMACION PROFESIONAL
TECNICAS DE
NEGOCIACION
13, 15 y 17 DE NOVIEMBRE

CFP

www.bpc.com.pe

OBJETIVO

Brindar a los participantes las técnicas y herramientas de negociación para enfrentar situaciones complejas en diversos entornos y lograr el cierre efectivo de acuerdos en el ámbito empresarial.

TEMARIO

Sesión 1	Aprendiendo a negociar – preguntas y respuestas. El entorno de la negociación. Atributos del negociador. Fases de la negociación. Taller 1: Casos aplicativos
Sesión 2	La psicología en la negociación. Herramientas de negociación. Estilos de negociación. Intercambio de roles. Taller 2: Casos aplicativos
Sesión 3	Taller Integrador y ronda de negociaciones

DURACION

El curso de Técnicas de Negociación tiene una duración total de 12 horas.

EXPOSITOR ⁽¹⁾

Mg. Carlos Noé Herrera

MBA en CENTRUM Católica. Diplomado en Administración Gerencial en la Universidad ESAN. Cursos de Postgrado en Gerencia de Logística y Supply Chain Management en CENTRUM Católica. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Ejecutivo con 12 años de experiencia directiva en el área Logística, Operaciones, Gestión Comercial, manejo de equipos interdisciplinarios y multidisciplinarios, negociación individual y colectiva, en empresas transnacionales y nacionales como Helicópteros del Sur, Komatsu Mitsui Maquinarias, Divemotor, Grupo Gloria, entre otras. Ex-miembro del Comité Consultivo de la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Docente de Postgrado de la Universidad Ricardo Palma, Universidad Nacional de Ingeniería y SENATI. Actualmente es Gerente General de Business Partner Company.

METODOLOGIA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos teóricos (30%) y prácticos (70%) y propiciarán la activa participación de los asistentes. El éxito de los cursos se centra en la participación activa del participante, en forma individual, antes de cada sesión debe leer y analizar el material asignado.

EVALUACION

Durante el desarrollo del curso la evaluación será en forma permanente a los participantes mediante los siguientes criterios:

- ✓ Nota mínima aprobatoria es de 12 (doce).
- ✓ Asistencia a clases, como mínimo 100%.
- ✓ Participación de clases activa.
- ✓ Presentación de trabajos – talleres.

Los participantes que cumplan con los requisitos académicos mínimos recibirán:

- Un Certificado del Curso de Formación Profesional en “**Técnicas de Negociación**”, a nombre de **BPC Business School**.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a personas con experiencia laboral mínima de un año, universitarios y técnicos egresados o en los últimos ciclos. Los participantes obtendrán las técnicas y herramientas operativas que agregan valor a la gestión estratégica empresarial a través de casos aplicativos y talleres.

INVERSION

La inversión del curso es de **S/. 350.00 (única cuota) incluye IGV.**

La inversión del curso con descuento por pronto pago hasta el 27/10/17 es de S/. 300.00 (única cuota) incluye IGV.

Los depósitos se realizan a la **cuenta corriente en soles de Business Partner Company S.A.C. N° 194-2173721-0-76 del Banco de Crédito del Perú**. Para hacer transferencias desde otros bancos utilizar **código de cuenta interbancaria N° 002-194-002173721076-91**.

DIA, HORA Y LUGAR DE CLASES ⁽²⁾

Días de clases : 13, 15 y 17 de noviembre del 2017
Hora de clases : de 18:30 a 22:30 horas
Lugar de clases : Calle Elías Aguirre N° 180, Miraflores

INFORMES E INSCRIPCIONES

Teléfono: 3586790
RPC y WhatsApp: 993937937
RPM y WhatsApp: #971110666
e-mail: info@bpc.com.pe
Web: www.bpc.com.pe

(1) BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.
(2) BPC Business School se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes.