



[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)  
[www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl)  
[www.asesoriabodega.cl](http://www.asesoriabodega.cl)

# Curso

# Negociación modelo de Harvard

Online en vivo streaming en directo

# El asesor/capacitador



El asesor/capacitador es Jaime Salom Villafranca, chileno-español, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual ejerce su profesión desde 1977

([www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)).

Cabe hacer notar que se desempeña desde 1980 en las temáticas de sus cursos y asesorías ([www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl))

En estos 45 años su trayectoria laboral ha sido la siguiente:

- Gerente de Abastecimiento de Soquimich
- Jefe División Abastecimiento de Enami
- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal
- Jefe Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Inventario de Enami
- Jefe Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote de Enami
- Asesor y consultor en diversas empresas
- Docente y profesor-guía de tesis en universidades
- Profesor de cursos de capacitación en los cuales han participado más de 2.500 empresas tanto privadas como públicas
- Profesor de diplomados

Es necesario destacar que las áreas de Abastecimiento en las cuales se desempeñó el asesor/capacitador incluían la Administración de Bodegas, la Codificación, la Gestión de Inventario, la Gestión de Compras, la Gestión de Importaciones y la Logística Inversa. .

# Negociación

El término “Negociación” guarda relación con la obtención de acuerdos convenientes para todas las partes involucradas y que sean de largo plazo.

Las técnicas impartidas en el curso son aplicables tanto en el ámbito personal como también en el ámbito empresarial.

## Negociación modelo de Harvard

El término “Negociación modelo de Harvard” guarda relación con una metodología de Negociación de vanguardia y utilizada exitosamente por muchas empresas de todo el mundo.

# **CAPÍTULO 1**

## **INTRODUCCIÓN**

1. Generalidades
2. Los recursos requeridos para la Negociación
3. Los resultados de una Negociación

# **CAPÍTULO 2**

## **LA NEGOCIACIÓN SUAVE, LA NEGOCIACIÓN DURA Y LA NEGOCIACIÓN SEGÚN PRINCIPIOS**

1. La Negociación Suave
2. La Negociación Dura
3. La Negociación según Principios

## **CAPÍTULO 3**

### **LAS ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN**

1. La definición del objetivo y alcance
2. La recopilación de antecedentes
3. La planificación
4. La realización de la Negociación
5. La evaluación de resultados
6. La elaboración de un Plan de Trabajo Correctivo
7. La implementación de la solución
8. La obtención de puertas abiertas para nuevos negocios

## **CAPÍTULO 4**

# **LAS CONDUCTAS EN UNA NEGOCIACIÓN**

1. La Conducta Competitiva
2. La Conducta Manipuladora
3. La Conducta Acomodatícia
4. La Conducta Evasiva
5. La Conducta Fatalista
6. La Conducta Transigente
7. La Conducta Colaboradora

# **CAPÍTULO 5**

## **LAS HERRAMIENTAS EN UNA NEGOCIACIÓN**

1. Las respuestas
2. El ánimo alerta
3. Las emociones
4. La voz
5. La calma
6. La captura de información
7. La actitud
8. La seguridad
9. El goce de la negociación
10. La flexibilidad
11. El aplomo
12. La postura y ademanes
13. La mirada
14. El diálogo
15. La retroalimentación
16. La escucha
17. Las preguntas
18. El dramatismo
19. Los croquis y dibujos
20. La Negociación con los que toman decisiones

## **CAPÍTULO 6**

# **LAS CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR Y DE UN MAL NEGOCIADOR**

1. Las características de un buen negociador
2. Las características de un mal negociador

# MANUAL DIGITAL

Se proporcionará a los participantes un manual digital con las diapositivas de la presentación PowerPoint expuestas en el curso.

Puede descargar una muestra de una parte de un manual copiando y pegando en su navegador el siguiente link:

[http://www.cursobodega.cl/documentos/www.cursobodega.cl\\_muestra\\_manual\\_gestion\\_inventario\\_31.03.21.pdf](http://www.cursobodega.cl/documentos/www.cursobodega.cl_muestra_manual_gestion_inventario_31.03.21.pdf)

## CERTIFICADO

Se proporcionará un certificado a los participantes que aprueben el curso.

Puede descargar una imagen de un ejemplo de certificado copiando y pegando en su navegador el siguiente link:

[http://www.cursobodega.cl/documentos/www.cursobodega.cl\\_certificado\\_gestion\\_inventario\\_31.03.21.pdf](http://www.cursobodega.cl/documentos/www.cursobodega.cl_certificado_gestion_inventario_31.03.21.pdf)

# DURACIÓN

9 horas

## **FECHAS Y HORARIO**

A ser fijadas de común acuerdo

## **PLAZO ENVÍO FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN**

A más tardar 5 días hábiles previo al inicio

# Precio y condiciones de pago

Monto primera parcialidad	\$315.900
Plazo pago primera parcialidad	A más tardar 5 días previo al inicio

Monto segunda parcialidad	\$44.100
Plazo pago segunda parcialidad	Corresponde a la retención de la Boleta de Honorarios y deberá ser pagado de acuerdo al procedimiento y plazo que el cliente habitualmente utiliza.

## **CANTIDAD DE PARTICIPANTES**

Los precios mencionados son válidos para una asistencia máxima de 4 participantes.

Por cada participante adicional deberá agregarse \$ 90.000.

# Totalidad de asesorías y cursos

Administración de Bodegas y Codificación

Gestión de Inventario

Gestión de Compras

Gestión de Importaciones y Exportaciones

Logística Inversa

Productividad y Calidad:  
Herramientas matemáticas y gráficas

Productividad y Calidad:  
Técnica 5 S y Just in Time

Control de Gestión, Indicadores KPI y  
Cuadro de Mando

Administración de grandes y pequeñas tareas

Técnicas de negociación modelo de Harvard

# Nómina de sitios web

## Contenidos

## URL

Antecedentes personales de Jaime Salom Villafranca

[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)

Asesorías y cursos ofrecidos por Jaime Salom Villafranca

[www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl)

Curso Administración de Bodega, Codificación y Gestión de Inventario

[www.cursobodega.cl](http://www.cursobodega.cl)

El Proyecto Integral de Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico

[www.tomadeinventario.cl](http://www.tomadeinventario.cl)  
[www.asesoriatomainventario.cl](http://www.asesoriatomainventario.cl)

Codificación de Materiales, Catalogación y el Maestro de Materiales

[www.asesoriacodificacion.cl](http://www.asesoriacodificacion.cl)

Administración externa de su bodega por parte de Jaime Salom Villafranca

[www.asesoriabodega.cl](http://www.asesoriabodega.cl)

Logística Inversa (Logística Reversa)

[www.cursologisticainversa.cl](http://www.cursologisticainversa.cl)

Técnica japonesa Las 5 S

[www.cursolas5s.cl](http://www.cursolas5s.cl)



[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)

[www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl)

[www.asesoriabodega.cl](http://www.asesoriabodega.cl)

22662 2932

99257 3049

WhatsApp +56942394915

[info@jaimesalom.cl](mailto:info@jaimesalom.cl)

[jaimesalom@tomadeinventario.cl](mailto:jaimesalom@tomadeinventario.cl)

[jaimesalom2003@yahoo.com](mailto:jaimesalom2003@yahoo.com)

Skype [jaimesalomvillafranca@outlook.com](https://www.skype.com/people/jaimesalomvillafranca@outlook.com)