



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION

Taller Internacional

Técnicas de negociación para alta dirección

MODALIDAD **ONLINE**

Aprender a profundizar en la psicología persuasiva de la comunicación y negociación, con el fin de impactar a sus audiencias claves.

Objetivos:

- Incrementar el nivel de influencia a través de la negociación, logrando potenciar sus habilidades de convencimiento desde diversos aspectos y maximizar el impacto de desarrollando una negociación persuasiva.
- Integrar el fondo y forma a la hora de aprender a negociar de manera eficiente y eficaz.
- Aprender técnicas para llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes, y cómo cerrar una negociación de manera efectiva.



Fechas:

15, 18, 20, 22, 25 y 27 de abril del 2023



Horario:

Martes y Jueves de 5:00 p. m. a 7:30 p. m.
Sábados de 8:00 a. m. a 11:00 a. m.



Inversión por participante:

\$617.81



Este programa cuenta con apoyo de **Insaforp**

FORMANDO UN MEJOR EL SALVADOR

Beneficios de los programas **ExEd:**

- Explicaciones de conceptos
- Discusiones grupales
- Demostraciones
- Ejercicios prácticos
- Material de apoyo adicional

Requisitos para clases online:

- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Plataforma de videoconferencia ZOOM
- Micrófono y Parlantes
- Webcam (no indispensable)



16 DURACIÓN
HORAS

Contenido del programa

Dirigido a Directivos, CEO, coordinadores, gerentes y/o jefaturas.

Módulo I:

- Explicaciones de conceptos
- Discusiones grupales
- Demostraciones
- Ejercicios prácticos
- Material de apoyo adicional

Módulo II:

- La psicología de las primeras impresiones memorables
- La imagen estratégica como elemento de influencia en la decisión
- El contexto situacional de la negociación para mayor control
- Conexión a través de la empatía estratégica del F.B.I.
- Persuasión avanzada a través de la técnica del efecto de Gauchais

Módulo III:

- Aprendiendo a leer y pronosticar conductas, decodificar las intenciones
- Tutorial para presentaciones que generen mejor impresión
- Las 6 técnicas de influencia desde la psicología social

Impartido por: Felipe Riaño Jaramillo

Especialista en gestión de proyectos de tecnología y negocios.



Felipe Riaño Jaramillo es un profesional colombiano con amplia experiencia en el sector de tecnología y negocio. Graduado de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Nacional de Colombia, Felipe cuenta con una gran trayectoria de la industria, trabajando con empresas líderes en el sector de tecnología, Finanzas y telecomunicaciones. Ha liderado proyectos de transformación digital y estrategia empresarial para diversas empresas de Colombia y América Latina, destacándose por sus habilidades de identificar oportunidades de crecimiento y su enfoque de la innovación y la eficiencia.

Además de su experiencia profesional, Felipe ha completado su formación con estudios de posgrados en administración de empresas y finanzas, lo que le ha permitido adquirir conocimientos para liderar proyectos complejos en ambientes empresariales en constante evolución.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 7985 - 6743

amercado@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/executiveeducation



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION