



EDICIÓN  
2024

# EDN IDEA< PFE

Programa de  
**Formación Ejecutiva**

**Simulador de  
negociación**





La pandemia nos enfrentó a desafíos inéditos: home office, baja en las ventas, incertidumbre sobre plazos e impactos, necesidad de respuestas innovadoras y nuevos aprendizajes, entre otros.

Para poder afrontar estos desafíos, es necesario proponer soluciones que contribuyan de manera efectiva a los nuevos desafíos totalmente virtuales, respondiendo a las necesidades del momento actual y preparándonos para el futuro. Este programa pretende hacer justamente eso.

Funciona de manera sincrónica a través de zoom o cualquier otra plataforma, adaptándose a situaciones específicas. Integra presentaciones conceptuales con rondas de Simulación, debriefs personalizados y ejercicios de aplicación del día a día del participante. De esta manera, este programa virtual apoyado en Simulación genera una dinámica que atrapa al participante. Combina lo lúdico, lo competitivo y el aprendizaje grupal en una plataforma de software. Al emular la realidad, desafía a los participantes a vivenciar situaciones y tomar decisiones "reales", dejando en evidencia la importancia y consecuencias de las mismas.

Te invitamos a experimentar esta realidad compleja, interdependiente e incierta, en donde lo "soft" interactúa con lo "hard", las decisiones tienen múltiples impactos, de corto y de largo plazo, con efectos a nivel estratégico y operativo.

## ◀ Perfil del participante



- Líderes de equipos y ejecutivos interesados en desarrollar sus habilidades de negociación a través del entrenamiento en la toma de decisión y el análisis de su impacto.
- Colaboradores que intervengan en procesos de intercambio con clientes internos o externos que requieran alcanzar resultados efectivos.

## Objetivos



- Generar opciones creativas y respuesta a situaciones inesperadas.
- Desarrollar la capacidad de implementar estrategias de persuasión con integridad.
- Analizar diversos contextos y características de los distintos aspectos y actores que intervienen en una negociación.
- Perfilar el estilo de negociación de cada participante para explotar su potencial.

## Metodología



La metodología de trabajo será altamente participativa. En los programas con Simulación se emula la realidad, desafiando a los participantes con situaciones y decisiones "reales".

## Estructura pedagógica del programa



### 1. Conceptos generales

- Fases de la Negociación: preparación y planificación.
- Gestión de propuestas, contraofertas, y concesiones.
- Técnicas de Negociación y herramientas psicológicas (efecto anclaje, formas de argumentación, puerta de oro para la contraparte, etc.)
- Negociación y Contratos.
- Negociación Intercultural.

### 2. Habilidades interpersonales

- Análisis e Indagación sobre intereses de la contraparte.
- Escucha Activa.
- Análisis de la Mejor Alternativa al No Acuerdo (MANN)
- Estilos personales de negociación.

## Facilitador



### Cristian Gorbea

Cristian Gorbea, formación Humanista y de Negocios (Licenciatura Psicología / Postgrado en RRHH y M.B.A ).  
Experiencia gerencial en todas las actividades críticas de RRHH, tanto en compañías internacionales como locales.  
Experiencia regional (México, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú y Bolivia)  
Manejo integral de la gestión de RRHH tanto en ciclos de crecimiento como recesivos.

Profundo conocimiento del mercado de Servicios Financieros y Alta Tecnología.  
Gerenciamiento de sectores atípicos en RRHH como Organización & Procesos, Gestión de Calidad y Testing de Sistemas.  
Desde noviembre de 2013 Socio - Director Comercial para Argentina en Business Skills. Se dedica al diseño y dictado de programas de Capacitación apoyados en softwares de Simulación de Negocios, Los programas son utilizados por empresas globales de primera línea en Argentina, USA y America Latina, tales como: Citibank, Banamex, Johnson & Johnson, Grupo Techint, McDonald's, Galicia, Santander, etc. y en Universidades tales como: UBA, Universidad de San Andrés, Universidad Torcuato Di Tella, Su responsabilidad es la venta y dictado de cursos de Visión de Negocio, Liderazgo, Riesgos, Gestión de Proyectos, Ventas, Gestión de sucursales, etc.

## Información general



### Admisiones:

Para la inscripción al Programa se requiere:

- Más de tres años de experiencia laboral
- No se requiere certificación universitaria

### Formas de pago:

- Cheque al día a nombre de IDEA, no a la orden
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

### Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.
- Este programa está habilitado para presentar en el Programa de Crédito Fiscal de SEPYME.



## Consultas e Informes:

escuela.de.negocios@idea.org.ar  
+5411 4130 0084

