

PROGRAMAS

ENFOCADOS

**EXECUTIVE
EDUCATION**

NEGOCIACIÓN

Estrategias para la creación de valor



Inicio: **24 de septiembre de 2025**
Clausura: **19 de noviembre de 2025**



100% online

sesiones
en vivo



INALDE
BUSINESS SCHOOL

El mundo es una gran mesa de negociaciones, seamos conscientes o no de ello, buena parte de nuestra vida estamos negociando, no solo en nuestras actividades empresariales, sino también en la relación con quienes nos rodean.

La negociación no debe verse como una actividad de solo reclamar valor, sino, sobre todo, de generar valor para todas las partes involucradas.

Sin embargo, ciertas ideas preconcebidas, malos hábitos o enseñanzas recibidas previamente, pueden llevarnos hacia el lado equivocado no constructivo de las relaciones de la negociación. Por eso, es importante conocer y practicar las enseñanzas que han dejado las décadas de estudio académico sobre cómo pueden y deben conducirse negociaciones exitosas, creadoras de valor para mantener relaciones de trabajo positivas que pueden ser cruciales en el futuro.

Con este programa usted logrará:

- Aplicar herramientas efectivas de negociación en situaciones de alto impacto.
- Desarrollar habilidades para negociar, persuadir y resolver conflictos.
- Identificar técnicas de negociación individuales o en equipo.
- Diseñar estrategias que generen el máximo valor para las partes.



Dirigido a

Este programa va dirigido a directores, gerentes, miembros de empresas familiares y de Juntas Directivas que busquen mejorar sus habilidades de negociación para crear valor y conseguir una ventaja competitiva para sus organizaciones.

Contenido

- Qué es y qué no es una negociación.
- Cómo se puede generar valor para todas las partes.
- Sistemas formales de analizar la creación de valor.
- ¿Cuándo una negociación no es conveniente?
- El mito del pastel fijo.
- Ética de la negociación.

Inversión



\$4.970.000

Si es Alumni INALDE contáctenos para recibir un precio especial



Claustro Académico

Algunos de los profesores que pueden tener en el programa:



Juan Diego Arbeláez



Alejandro Zamprile



Joaquín Ramos



Fechas y horarios

■ Sesiones - Miércoles 07:20 a.m. a 11:00 a.m.

Septiembre

| D | L | M | M | J | V | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

Octubre

| D | L | M | M | J | V | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

Noviembre

| D | L | M | M | J | V | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

Contacto:

Brillit Urrego Linares



316 529 3411

brillit.urrego@inalde.edu.co

Solicite ser contactado

Matricúlese acá

Acreditaciones:



Membresía:

PRME Principles for Responsible Management Education

an initiative of the 

www.inalde.edu.co



● **MEJORES PERSONAS**

● **MEJORES OPORTUNIDADES**

● **MEJORES EMPRESAS**