

NEGOCIACIÓN

Estrategias para la creación de valor



» 2026

INICIO CLAUSURA

30 DE SEPTIEMBRE / 11 DE NOVIEMBRE

BLENDED sesiones remotas y presenciales



INALDE
BUSINESS SCHOOL
Universidad de La Sabana

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.

Bajo la modalidad blended, el participante encontrará nuevas formas de fortalecer su crecimiento personal, profesional y su impacto en la organización, en un ambiente de aprendizaje activo, dinámico y social en el que se construyen relaciones cercanas con pares de diversas industrias, sectores y experiencias.

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.

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.



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:
General: \$6.200.000 COP
Alumni: \$5.580.000 COP



**Contáctenos para
grupos corporativos**

CLAUSTRO ACADÉMICO*



Juan Diego
Arbeláez

Joaquín
Ramos

Alejandro
Zamprile

*Profesores que pueden hacer parte del programa.

FECHAS Y HORARIOS 2026:

» Bogotá

Sep. 30*	Oct. 14. 21. 28.	Nov. 4. 11*
--------------------	----------------------------	-----------------------

Horario:

Sesiones virtuales:
7:00 a.m. a 10:40 a.m.

Sesiones presenciales:
7:00 a.m. a 5:00 p.m.

***Sesiones presenciales**

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