

**I'm not only a Leader
I'm a Successful Negotiator.**

**The
Successful Negotiator Method®**

3 day Seminar. For Leaders and Decision Makers

In the end, results are what matter

HOWEGROUP®
Negotiation Center



Ahora, seguramente estas luchando por lo menos por 3 de estos objetivos



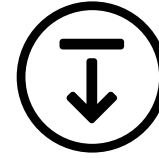
Incrementar ganancias



Aumentar las ventas



Generar recompra



Disminuir costos



Mejorar condiciones de compra



Renegociar acuerdos



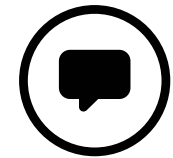
Ganar clientes nuevos



Retener clientes



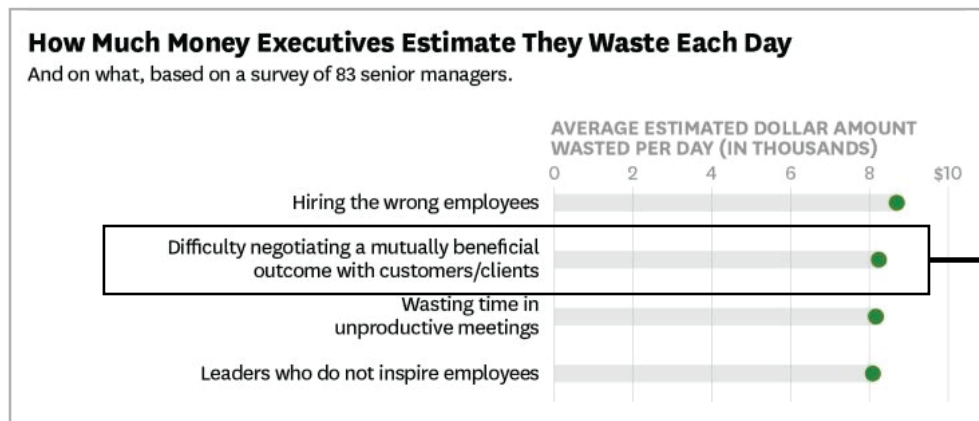
Reducir el riesgo de pérdida económica



Mejorar los niveles de comunicación

Como afecta la negociación a tus resultados

Recientemente
Harvard Bussines Review publicó:



https://hbr.org/2016/08/putting-a-price-on-people-problems-at-work?utm_campaign=HB&utm_source=facebook&utm_medium=social

La segunda causa de pérdida de recursos diarios más importante, incluido el tiempo, es:

“La dificultad de negociar acuerdos con clientes y proveedores”

Tienes además clientes internos, tus colaboradores, con los que negocias todo el tiempo.

NO pienses que la negociación se aprende sólo en la calle, hasta leer esto.

Recientes investigaciones muestran que los líderes **negociamos más del 50% del tiempo** que estamos despiertos.

Esta es la razón por la que en **HOWEGROUP®** Negotiation Center...



Como líder y tomador de decisiones aprenderas cómo:

A

Obtener más de cada negociación, con menos desgaste y en menos tiempo.

Negociar es **analizar los hechos, pensar estratégicamente y desarrollar creatividad** para satisfacer las expectativas de la otra parte al menor costo posible. En la negociación NO todo es dinero.

C

Influir positivamente en otros para alcanzar sus metas.

Negociar es saber influir para lograr la cooperación de otras personas. En este sentido, la negociación alienta el **trabajo en equipo** y favorece la **comunicación asertiva**.

B

Solucionar conflictos al menor costo probable.

Negociar es saber tratar situaciones complicadas y lidiar con personas difíciles a fin de **solucionar conflictos y estructurar acuerdos exitosos**.

Como líder aprenderás sólo de los mejores

Dr. Raul Howe, UC Berkeley
Henry L. Hecht, UC Berkeley
Jessica Notini, Stanford University

El seminario es impartido por **profesores de las mejores universidades del mundo** como Berkeley y Stanford.

Por su experiencia profesional y docente, todos cuentan con un balance excepcional entre la teoría y la práctica de la negociación.

El seminario puede ser impartido en español o en idioma inglés.

Nuestro seminario cuenta con validez oficial por parte de la STPS.



Un líder debe desarrollar la competencia de la NEGOCIACIÓN.



8 de cada 10 perfiles de
puesto indican que la
negociación es una
competencia clave en
puestos de liderazgo.



El liderazgo es 1 de los 5
factores que más influyen a la
hora de seleccionar un
candidato para una posición
gerencial.



La negociación es una de
las 5 competencias clave
más importantes para el
cumplimiento de los
objetivos estratégicos.

El Método del Negociador Exitoso®

Seminario 3 días | 16 hrs

Inversión
\$12,880 MXN +IVA

Participar en uno de nuestros seminarios te ayudará a:



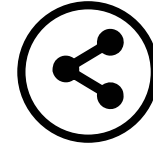
Prepararte para negociar de manera exitosa



Conocer tu perfil como negociador e identificar el de otros negociadores



Emplear la comunicación verbal y no verbal



Encontrar intereses comunes y hacer que digan SI a tus solicitudes



Manejar conversaciones difíciles y utilizar el NO Positivo



Utilizar tácticamente la tensión en la negociación



Identificar variables para tu mejor o peor acuerdo negociado



Mejorar tus relaciones con clientes internos y externos



Escuchar activamente



Lograr cierres contundentes



Neutralizar estrategias de manipulación

El Método del Negociador Exitoso®

Fue diseñado en el 2004 en la **UC Berkeley** por el Dr. Raúl Howe, teniendo en mente que “al final, lo que importa son los resultados” y ha logrado desde el 2008 desarrollar la negociación como una competencia especial en más de 3,000 líderes y tomadores de decisiones, colaborando en los objetivos de más de 100 organizaciones.

El Método del Negociador Exitoso® combina **actitudes, conocimientos, y habilidades** que, en diferentes dosis, se manifiestan en conductas que llevan al cumplimiento de objetivos.

Éste es el método que empleamos en todos nuestros programas y funciona a través del método del caso.



Actitud

7 de cada 10 personas no disfrutan de la negociación como actividad, aunque la tengan que realizar diariamente. Esto, en gran medida, sucede porque las personas la asocian con pelear, con un enfrentamiento a un poder que perciben como superior al propio.

En nuestro seminario aprenderás a sentirte más:



Enfocado



Seguro



Confiado

Al elevar a nivel consciente:

- ① Que **todos somos negociadores**, y que la negociación ha sido el **medio menos adversario**, utilizado por el hombre en su historia para lograr sus fines al menor costo.
- ② Que tiene un **perfil predominante** para enfrentarse al conflicto, y que a partir de conocerlo e identificar el de otros negociadores, puede desarrollar sus fortalezas.



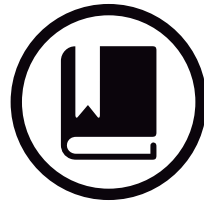
El Método del Negociador Exitoso®

Conocimiento

Durante estos últimos 12 años, y a través de **El Método del Negociador Exitoso®** hemos logrado sintetizar y comunicar eficazmente:



Más de 30 años
de investigación



Una bibliografía de
49 libros y 107 artículos



Los mejores consejos
sobre negociación
de 30 líderes



La experiencia docente
de 5 profesores
de UC Berkeley, USC
y Stanford University



El Método del Negociador Exitoso®

Habilidades

Mediante el método del caso, como líder y tomador de decisiones pondrás en práctica lo aprendido al :

- Enfrentar situaciones complejas y personas difíciles
- Estructurar acuerdos de inicio a fin, con repentinas y repetidas complicaciones
- Desarticular tácticas de manipulación
- Solucionar conflictos y problemas derivados de casos reales.



Como líder y tomador de decisiones recibirás formularios que te ayudarán a prepararte para cada negociación, evaluarte y mejorar con el tiempo.

Además de los casos, se llevarán a cabo ejercicios dinámicos que te permitirán aprender y perfeccionar:

- El parafraseo
- La reformulación de mensajes difíciles
- La aplicación del NO positivo
- La escucha activa
- La interpretación del lenguaje corporal



El Método del Negociador Exitoso®



Lugar

El seminario se llevará a cabo en un ambiente exclusivo y de cómodo aprendizaje, ya sea:

- En **HOWEGROUP®** Negotiation Center en la Ciudad de Puebla
- En hoteles 5 estrellas o Gran Turismo



24
participantes

**Cupo
limitado**

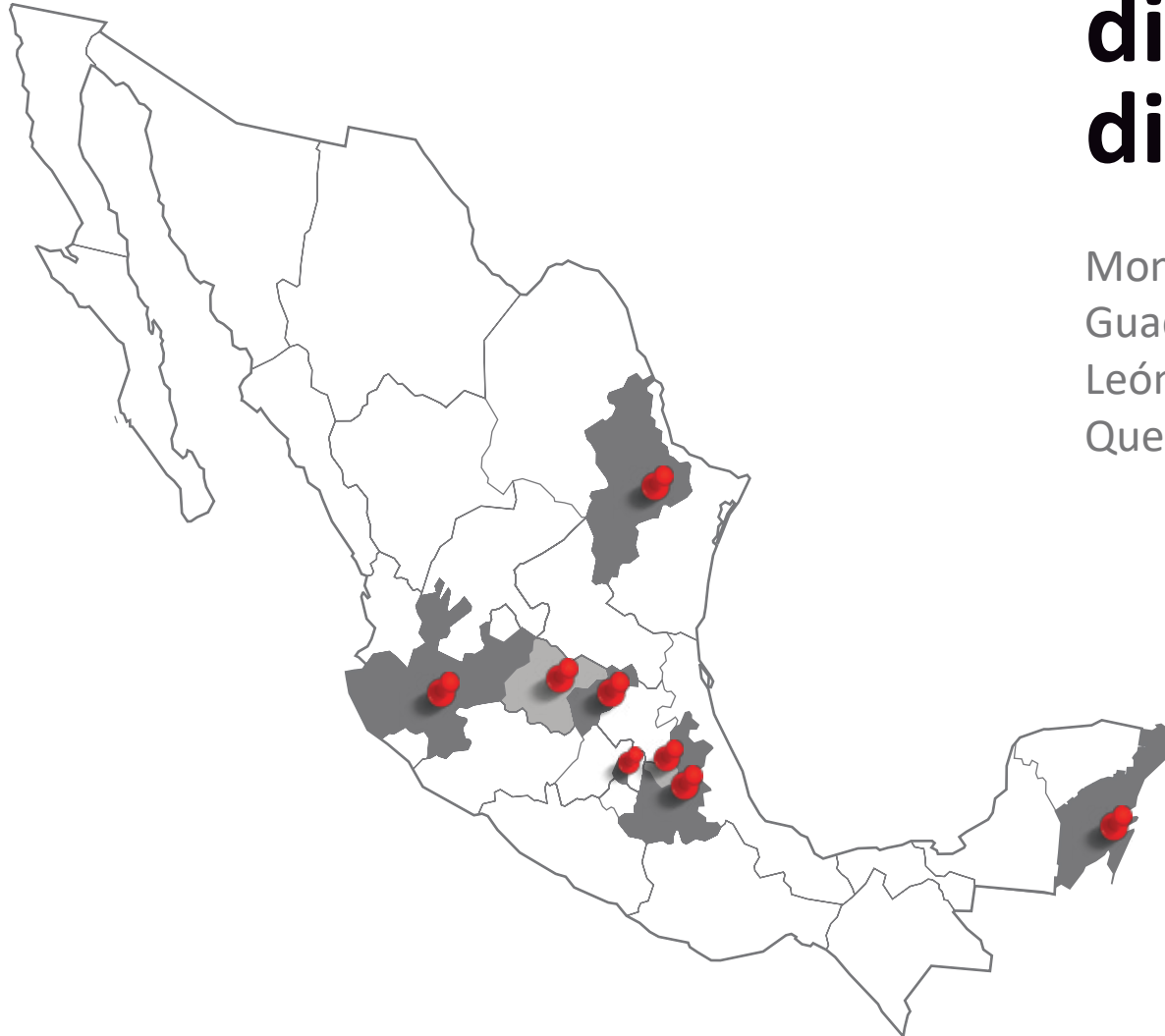
El Método del Negociador Exitoso® junto a la alta participación de nuestros líderes y tomadores de decisiones han hecho de cada seminario una experiencia única de crecimiento personal y profesional. Esta es la razón, por la que limitamos nuestros seminarios a máximo 24 participantes.



Ahora seminarios y diplomados disponibles en:

Monterrey
Guadalajara
León
Querétaro

CDMX
Puebla
Tlaxcala
Cancún



Próximamente en:

Washington, D.C.
San Francisco, CA

5 razones principales para elegir a HOWEGROUP® Negotiation Center



1. Somos el **1^{er}** Centro en México **100% especializado en la investigación y el aprendizaje de la negociación.**
2. Contamos con la participación presencial de destacados profesores de negociación, provenientes de las **mejores universidades del mundo.**
3. **El Método del Negociador Exitoso®** desarrollado desde el 2004 en la UC Berkeley, ha demostrado su éxito en el desarrollo de la negociación como competencia clave para el cumplimiento de objetivos.

4. Contamos con el reconocimiento de **Great Place to Work®** desde el 2012, como uno de los mejores lugares para trabajar en México, y somos miembro de la **BMA** con participación en la Comisión de Medios Alternos de Solución de Conflictos.
5. En 2013 logramos la certificación **ISO 9001:2008** como sistema de gestión de calidad y mejora continua, y hemos superado las expectativas de más de 3,000 líderes, tomadores de decisiones y 100 organizaciones en México.





**El 99% de nuestros participantes esta
totalmente satisfecho**

Testimonios

“Tengo experiencia de 7 años en ventas y lo que aprendí en este seminario es lo que realmente me sirvió para cerrar hoy uno de los tratos más importantes de este año... es una gran inversión”



Manlio López (2008)

Dirección de operaciones en
Litrografía Magnograf



Elsa Cordero Martínez (2016)

Magistrada Presidenta del
Tribunal Superior de Justicia y del
Consejo de la Judicatura del Estado de Tlaxcala

“El seminario es una herramienta para detectar al negociador que llevo dentro, poder especializarlo y prepararlo para utilizar mejores técnicas y por lo tanto obtener mejores resultados”

Testimonios

“El seminario es bastante interesante, aprendí a crear empatía con el cliente, lo cual es muy importante en la negociación”



Marcelino Freeman (2015)

Gerente de precios de
transferencia de Kreston BCG



Héctor Jr. Briones Estrada (2015)

Ejecutivo de Mercadotecnia de Televisa Puebla

“Fue una excelente experiencia el revalorar y entender el poder y la fuerza de negociación en nuestro día a día. Fue muy interesante experimentar que para tener una buena práctica, debemos tener una buena teoría y el curso hace un excelente match entre ambas partes”

Testimonios

“Mis expectativas se quedaron cortas en magnitud de todo lo que he aprendido. El método utilizado fue el adecuado para el involucramiento de todos los participantes. Me llevo experiencias de vida importantes, una de ellas es conscientemente conocer mi potencial como negociador”



Carlos Gutiérrez Carrillo(2015)

Presidente de COPARMEX Tlaxcala



Rosa Vázquez (2016)

Gerente de compras de
Pollos Guerrero

“El seminario realmente me retroalimentó de muchas situaciones, me dio aprendizajes nuevos, estrategias y tips para negociar el cierre de ventas y cómo multiplicar los beneficios. Recomendando el seminario bastante. ”

NO te quedes fuera de la lista de negociadores exitosos



Al final, lo que importa son los resultados.

HOWEGROUP[®]
Negotiation Center

info@hgnegotiations.com
www.hgnegotiations.com
01 800 841 47 77 | +52(222) 4315275