

# I'm not only a Manager I'm a Successful Negotiator.

## The Successful Negotiator Method®

---

Private Seminars and Diploma Programs  
For Leading Organizations in Mexico

**In the end, results are what matter**

**HOWEGROUP®**  
Negotiation Center

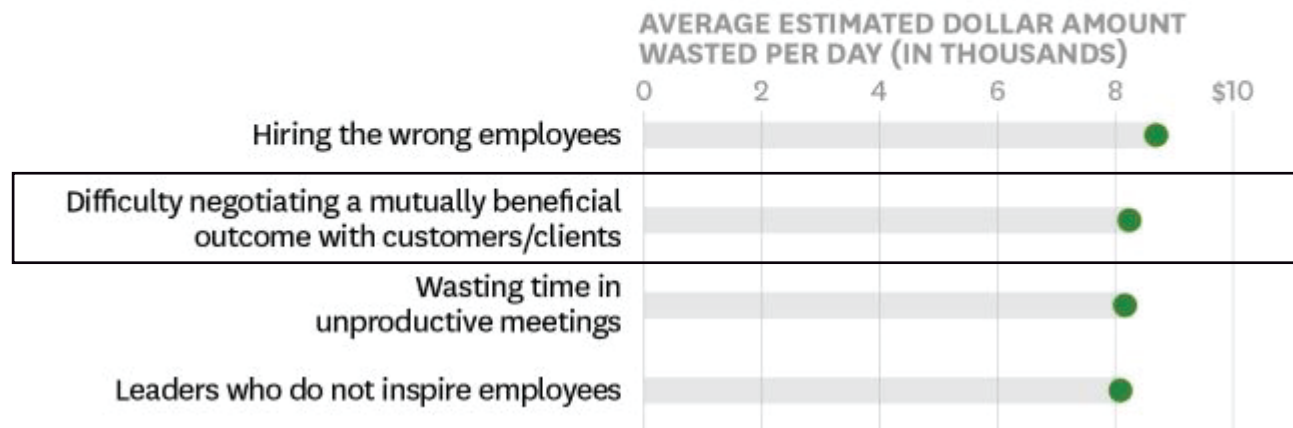


# Como afectan los resultados de la negociación a la organización

Recientemente Harvard Bussines Review publicó:

## How Much Money Executives Estimate They Waste Each Day

And on what, based on a survey of 83 senior managers.



MENON, Tanya y THOMPSON, Leigh. Putting a Price on people problems at work. Harvard Business Review [en línea]. 23 de agosto de 2016. [Fecha de consulta: 24 de agosto 2016]. Disponible en [https://hbr.org/2016/08/putting-a-price-on-people-problems-at-work?utm\\_campaign=HBR&utm\\_source=facebook&utm\\_medium=social](https://hbr.org/2016/08/putting-a-price-on-people-problems-at-work?utm_campaign=HBR&utm_source=facebook&utm_medium=social)

# La negociación exitosa impacta definitivamente estos objetivos:



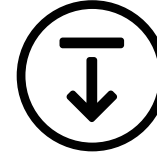
Incrementar las  
utilidades



Aumentar las  
ventas



Recuperar cartera  
vencida



Disminuir costos



Mejorar condiciones  
de compra



Renegociar  
deuda



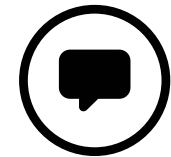
Mejorar la tasa de  
conversión de clientes



Retener clientes y  
subir la rentabilidad



Reducir el riesgo  
institucional



Mejorar los niveles  
de comunicación

# 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 tomadores de decisiones aprenderán 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.

**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.

**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**.

## 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®

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 el líder y tomador de decisiones aprenderá a sentirse 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®

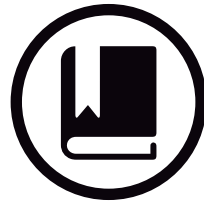


# Conocimiento

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, el líder y tomador de decisiones pondrá 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.



El líder y tomador de decisiones recibirá formularios que le ayudarán a prepararse para cada negociación, evaluarse y mejorar con el tiempo.

Además de los casos, se llevarán a cabo ejercicios dinámicos que permitirán al líder y tomador de decisiones 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®**

# Profesores e idioma

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

El seminario es impartido por **profesores de 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.**



# Ahora es tu turno

①

## Definición de objetivos y confidencialidad

Primero, tenemos una reunión introductoria en su organización cuyo objetivo es identificar los indicadores que podemos impactar positivamente, al desarrollar la competencia de la negociación en miembros clave del equipo.

②

## Contratación y reservación

A partir de la reunión introductoria, se envía una propuesta económica con los alcances y la disponibilidad en fechas y horarios. Si ésta es aceptada, se firma contrato de prestación de servicios y convenio de confidencialidad.

③

## Selección de casos y materiales

Una vez entendidos los indicadores y conociendo el objetivo, el equipo de **HOWEGROUP®** Negotiation Center realiza entrevistas a personas clave de su organización para entender la problemática que enfrentan y que a través del método del caso procuraremos darle una solución.

**Contamos con seminarios, con duración de 16 y diplomados de 80 hrs.**

# Casos

El equipo de **HOWEGROUP®** diseña y desarrolla los casos, si es que no encontramos alguno que sea de utilidad en nuestra base de datos (+200), puede ser adquirido de universidades como Harvard, Berkeley o Stanford; o de alguna fuente confiable.

Así, la selección de lectura, casos y materiales de aprendizaje apuntarán más eficientemente al resultado que buscamos, haciendo de este seminario una experiencia única a nivel personal y rentable en la inversión de su organización.







# 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, en cualquier ciudad
- En su organización si cuenta con las instalaciones necesarias



# Mínimo y máximo de participantes (16-20-24)

Aunque el mínimo ideal para trabajar es de 20 participantes por seminario, hemos tenido muy buenos resultados trabajando con por lo menos 16 personas.

Con menos de 16 se sugiere compartir un seminario abierto al público con otra(s) organización(es) y enriquecerse con una mayor diversidad de participantes.

El máximo por seminario privado es de 24 alumnos.



# Beneficios para la empresa

- Desarrollar competencias en los líderes para el cumplimiento de objetivos.
- Incrementar la comunicación y capacidad de acuerdo en colaboradores clave.
- Entender profundamente el perfil de negociación de sus líderes.
- Mejorar relaciones con clientes externos e internos.
- Fomentar la creatividad, el análisis y la toma de decisiones en su equipo.
- Cumplir con las horas de capacitación que indica la ley mexicana.
- Programa 100% deducible de impuestos



# Beneficios para colaboradores

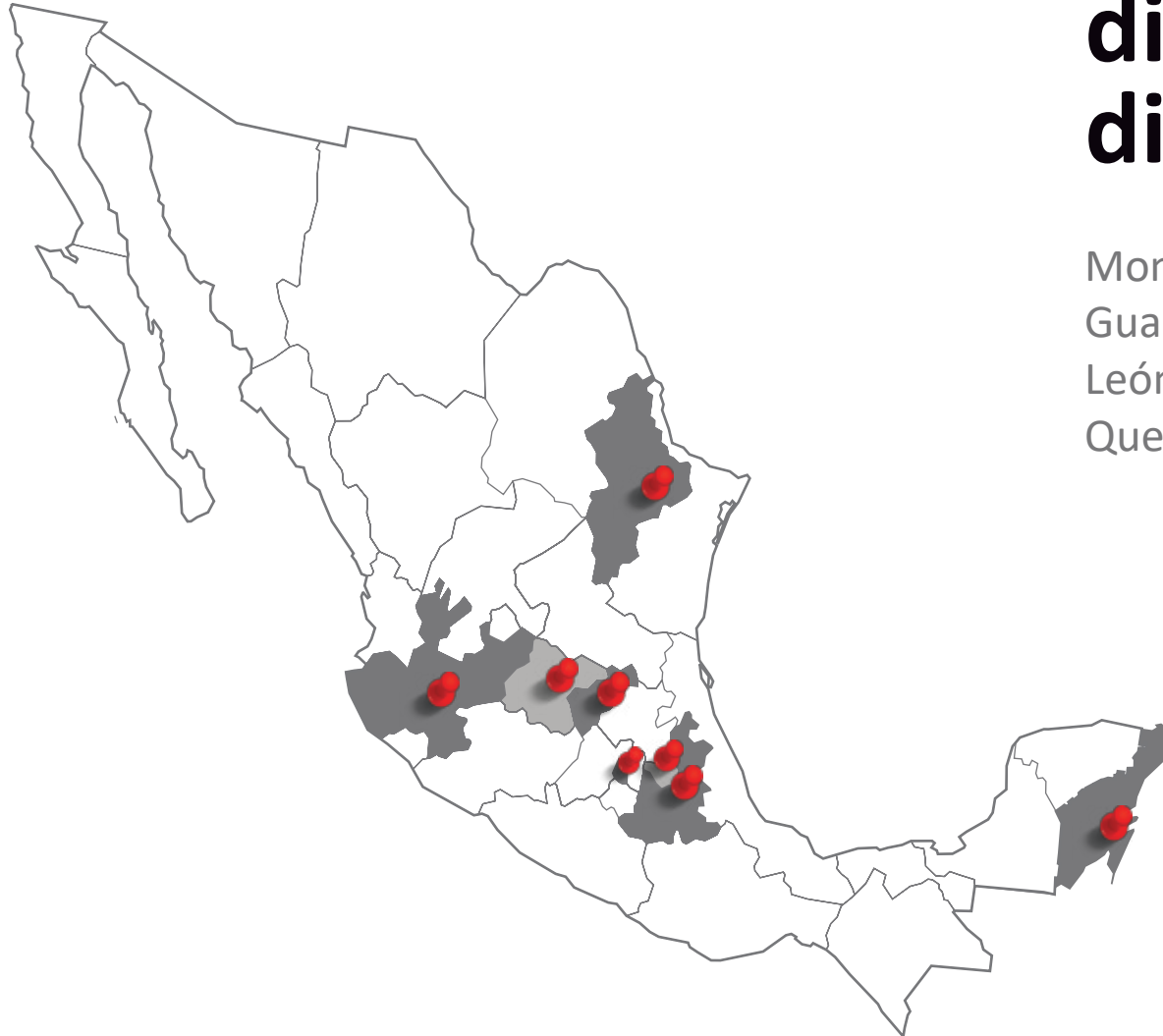
Al final en las organizaciones y en la vida, el liderazgo es personal®, sus colaboradores, además, se llevarán importantes beneficios a su vida personal, familiar y social.

- Alcanzar sus objetivos en la organización.
- Prepararte para negociar de manera exitosa.
- Conocer tu perfil como negociador e identificar el de otros negociadores.
- Escuchar activamente.
- 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.
- Lograr cierres contundentes.
- Identificar variables para tu mejor o peor acuerdo negociado.
- Neutralizar estrategias de manipulación.
- Mejorar tus relaciones con clientes internos y externos.

# Ahora seminarios y diplomados disponibles en:

Monterrey  
Guadalajara  
León  
Querétaro

CDMX  
Puebla  
Tlaxcala  
Cancún



## Próximamente en:

Washington, D.C.  
San Francisco, CA

# Inversión especial -10% en el pago total, a miembros o socios de:

Al contratar un curso para  
mínimo 20 personas, con por lo  
menos 2 meses de anticipación  
a la fecha deseada.



# 5 razones principales para elegir a HOWEGROUP® Negotiation Center



1. Somos el **1<sup>er</sup>** 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**

# NO te quedes fuera de la lista de negociadores exitosos



# 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

“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. ”



# 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”

**Al final, lo que importa son los resultados.**

**HOWEGROUP<sup>®</sup>**  
Negotiation Center

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