



Syllabus

CURSO DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN
EN PROYECTOS DE INGENIERÍA



DIRGIDO A INGENIEROS QUE SE DESARROLLAN EN PROYECTOS



BIENVENIDO A RED LIDER

EL primer equipo apasionado y comprometido con la transformación de las personas y sus negocios. Nuestro objetivo es poder proporcionar a nuestros clientes no solo la posibilidad de obtener un terreno estratégico para su negocio, sino también brindarle capacitaciones que potencien sus habilidades y conocimientos en el rubro empresarial.



DETALLES DEL CURSO

RED LIDER



Modalidad: Virtual / En vivo

Miércoles y Viernes

7:00 - 9:00 PM

6 Unidades

- Introducción a la negociación. Definiciones básicas y contexto de los proyectos.
- Preparación y estructura en la toma de decisiones para una negociación de un proyecto.
- Estilos y estrategias de Negociación. Fuentes de poder en una negociación.
- Negociación distributiva e integrativa durante un proyecto.
- Tácticas y herramientas de persuasión durante la negociación.
- Ciclos de compra, decisión e implementación de proyectos de ingeniería.





Sumilla

Este curso proporciona a los participantes las herramientas esenciales para negociar y persuadir en el contexto de los proyectos de ingeniería. El objetivo es mejorar la capacidad de los profesionales para gestionar negociaciones durante todas las fases de un proyecto, asegurando un equilibrio entre la rentabilidad y las relaciones interpersonales con clientes y otros interesados. Se trabajarán tanto las estrategias distributivas como integrativas de negociación, apoyadas en tácticas de persuasión y manejo de conflictos.

GENERALIDADES





Fundamentos

En el ámbito de los proyectos de ingeniería, la habilidad de negociar es fundamental para garantizar el éxito en la ejecución y entrega de proyectos. La falta de habilidades en este ámbito puede afectar negativamente la rentabilidad del proyecto y las relaciones entre los diferentes stakeholders. Este curso enseña a los profesionales cómo preparar y estructurar una negociación eficaz, utilizando herramientas y tácticas de persuasión, y cómo aplicar estas habilidades en contextos de negociación tanto integrativos como distributivos.

FUNDAMENTOS





OBJETIVOS

Objetivo 1

Entender y aplicar estrategias de negociación en el contexto de proyectos de ingeniería.

Objetivo 2

Utilizar tácticas de persuasión para influir en las decisiones de los stakeholders.

Gestionar conflictos y optimizar la relación con clientes y partes interesadas.

Objetivo 3

Mejorar la rentabilidad y eficiencia en la ejecución de proyectos a través de negociaciones efectivas.





Material del Curso

- ✓ Evaluación de casos industriales.
- ✓ Talleres grupales con desarrollo de casos.
- ✓ 1.Negociar con Resultados - Serie Pocket mentor - Harvard Business Press
- ✓ Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton. Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder





PONENTE

ING. - MBA OSCAR J. PEREZ HUIMAN



Egresado del PAD, Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura, Programa de Estrategia organizacional por el MIT (Instituto tecnológico de Massachusetts), especializaciones varias en Negociación, así como diplomados en Ventas por Esan y Udep; egresado del programa de Ingeniería Industrial de la Universidad de Piura.

Con más de 25 años de experiencia en áreas comerciales y dirección general, en los sectores industriales, consultoría, servicios y proyectos de ingeniería, dirección de proyectos inmobiliarios y de construcción en empresas internacionales y locales.

Actualmente es socio consultor principal en Red Lider, así como promotor, socio, director y responsable de las principales negociaciones para ejecución de diversos proyectos inmobiliarios y de construcción, enfocados en vivienda social e industria.



Contáctanos

E-mail

contacto@redliderperu.com

Celular

+51 972 798 042

Horario de atención

9AM a 6 PM,
De Lunes a
Viernes



Red Lider by CPA design