



# Syllabus

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE  
CONFLICTOS: MEJORA LOS RESULTADOS  
DE TU EMPRESA



# 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**

**Martes y Jueves**

**7:00 - 9:00 PM**

**6 Unidades**

- Paradigmas respecto al proceso de negociación
- Conocer las estrategias de negociación y las habilidades de influencia más efectivas para cada situación empresarial.
- Controlar la dinámica de la negociación para orientarla hacia los objetivos de la organización.
- Gestionar de forma eficaz los conflictos internos de una organización.
- Conseguir que la negociación sea una ventaja competitiva para la empresa.
- Como lidiar con negociadores difíciles.





## Sumilla

Este curso se enfoca en proporcionar a los participantes las herramientas para manejar negociaciones efectivas en entornos empresariales, con especial énfasis en la resolución de conflictos. Se trabajarán habilidades de influencia y estrategias para el control de la dinámica de la negociación, permitiendo a los alumnos reflexionar sobre su estilo negociador y aplicarlo a través de casos prácticos.

# GENERALIDADES





## Fundamentos

Como empresarios y/o miembros de una empresa nos encontramos negociando constantemente en las diferentes etapas y circunstancias de nuestra vida diaria y profesional, por lo que es importante tener claro que es la negociación, no solo desde la perspectiva de conseguir acuerdos, sino también desde la importancia de poder influir primero en nosotros mismos y así conseguir resultados en y con los demás, asegurando el éxito de los acuerdos de colaboración y optimizar las relaciones interpersonales.

# FUNDAMENTOS





# OBJETIVOS

## Objetivo 1

Reconocer y aplicar estrategias de negociación adecuadas a cada situación empresarial.

## Objetivo 2

Gestionar eficazmente los conflictos internos dentro de una organización.  
Desarrollar habilidades interpersonales y de influencia.

## Objetivo 3

Convertir la negociación en una ventaja competitiva para la empresa.





# 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](mailto:contacto@redliderperu.com)

## Celular

+51 972 798 042

## Horario de atención

9AM a 6 PM,  
De Lunes a  
Viernes



Red Lider by CPA design