



Master Class (Anexo Único)

“Negociación con agilidad emocional”

El arte y la ciencia del liderazgo en la solución de conflictos.

6 h por semana, 14 semanas = **84 h (en línea/ en vivo)**

Impartido por el Dr. Raúl Howe, creador de:

El Método del Negociador Exitoso®

Lunes y jueves de 18:00 a 21:00 h

** De acuerdo a calendario

Comisión de mediación y derecho colaborativo
Barra Mexicana Colegio de Abogados, A.C.



¿Por qué aprender negociación y fortalecer tu liderazgo en la solución de conflictos?



Todo líder aprende continuamente, aunque para ello tenga que desaprender. El **The World Economic Forum, Forbes, Harvard y Talent IMS** señalan las 10 competencias (poderes) que todo líder necesita para desarrollarse en el mundo de hoy; para sobresalir en la 4ta revolución industrial, en un mundo en pandemia y en crisis:



Fuente: The Future of Jobs
Employment,
Skills and Workforce Strategy for the
Fourth Industrial Revolution

1. Aprendizaje continuo
2. Adaptabilidad
3. Pensamiento crítico
4. Solución de problemas & conflictos
5. Curiosidad y creatividad
6. Coordinación con otros (colaboración)
7. Inteligencia emocional
8. Juicio y toma de decisiones
9. Orientación al servicio
10. Negociación

Además de la negociación, el Método del Negociador Exitoso desarrolla las otras 9. ¡Este es un programa para líderes, de verdad! Son bienvenidos los especialistas del mundo jurídico que están dispuestos a triunfar y buscan negociar acuerdos exitosos con sus clientes, proveedores, colegas y con los abogados de la otra parte.

¡Cupo limitado 60 participantes!



La negociación es mucho más que un simple regateo, es un arte y una ciencia que los líderes aprenden.



Negocias diariamente, más del 50% del tiempo que estás despierto, con clientes, proveedores, incluso con colegas y con tu familia, sin siquiera saber que lo que estás haciendo es negociar.



¡Si tus ingresos dependen de pelear en los tribunales, y crees que los conflictos se resuelven necesariamente ahí, este programa ampliará tus horizontes!

Objetivo



El programa está diseñado para que el líder domine su perfil ante el conflicto e identifique el de otros negociadores, **perfeccione la negociación como una competencia clave**, y fortalezca sus inteligencias inter e intra personal (inteligencia emocional). El líder aprenderá a construirse y a desarrollar su poder desde el ser, aprenderá y practicará estrategias, tácticas y trucos para mejor hacer, sabrá aplicar ética y prudentemente principios psicológicos y biológicos de influencia, diseñar esquemas de concesiones y ceder para ganar, prepararse metodológicamente para negociar y aumentará sus probabilidades de éxito en la solución de conflictos sin dejar cabos sueltos.



Perfil del participante

Programa dirigido a líderes de verdad (abogados, prestadores de servicios profesionales, inversionistas, empresarios, emprendedores, políticos, servidores públicos, religiosos, padres de familia, y tomadores de decisiones) que buscan traducir conflictos en oportunidades, con menor desgaste y con mejores resultados.

Es un programa para quienes no tienen tiempo, que perder. Es para quienes además de resultados económicos y cumplir objetivos estratégicos, buscan mejorar su calidad de vida y la de quienes más les importan. Es también para quienes buscan lograr el éxito con claridad de propósitos y tener relaciones de largo plazo, sanas y productivas en lo personal y en lo profesional.

Perfil del egresado

Al terminar el programa, el egresado al aplicar habitualmente el Método del Negociador Exitoso®, será capaz de contestar las siguientes interrogantes y podrá:



1. ¿Cómo negociar con personas astutas y sin escrúpulos?
2. ¿Cómo ser más ágil emocionalmente ante el conflicto y lo no negociable?
3. ¿Cómo prepararte y negociar con éxito con muchas personas, o grupos al mismo tiempo?
4. ¿Cómo negociar exitosamente en plataformas, redes sociales y por correo electrónico?
5. ¿Cómo construir argumentos poderosos en la negociación?
6. ¿Cómo contar historias que si influyen, y que logran cooperación?
7. ¿Qué es y quién realmente tiene el poder en la negociación?

Además, podrá:



Prepararse estratégicamente para negociar de manera exitosa, sabiendo equivocarse rápido, barato y corregir prudentemente en persona y en digital.



Saber conectar con otros a nivel intergeneracional, al ser más empático, asertivo, adaptable e influyente.



Entender los orígenes del conflicto y saber solucionarlo a partir de los intereses (motivadores) de cada parte, desde la voluntad.



Utilizar estratégicamente la inteligencia emocional, la cognitiva y la espiritual como líder en la negociación & en la solución de conflictos. Usará el no, de forma positiva.



Neutralizar estrategias de manipulación y utilizar tácticas, técnicas y trucos en la negociación con éxito.



Lograr cierres contundentes aplicando principios de influencia. Sabrá que, la preparación es el 70% del éxito.



Ser prudente, fuerte y templado como líder, aplicando el gimnasio mental de la prudencia en la toma de decisiones, y no dejando cabos sueltos.



Conocer su perfil ante el conflicto como líder, identificar el de otros negociadores y poder desarrollarse a partir de sus fortalezas y debilidades.

Estructura del programa & calendario. 1era Temporada.



Lunes y jueves de 18 a 21:00 h

Módulo I

Negociación & Ciencia de la Influencia.

**2 sesiones
04 y 08 de noviembre 2021.**

Conocerás los principios, conceptos y herramientas fundamentales de la interacción humana y de la negociación. Entenderás el gimnasio mental de la prudencia como virtud del líder. Te sorprenderá tu perfil y obtendrás mejores resultados de inmediato en tus negociaciones.

Módulo II

Juego psicológico del dinero y técnicas de cierre.

**6 sesiones
11, 18, 22, 25 y 29 de noviembre.
02 de diciembre 2021.**

Aprenderás que no todo es dinero y a no dejar valor sobre la mesa. ¡Sabrás prepararte para negociar, con estructura! Hay que saber ceder para ganar. Aprenderás esquemas de concesiones inteligentes, la fuerza de la primera oferta, alternativas al acuerdo negociado (MAAN y PAAN), estrategias, tácticas, técnicas y trucos de negociación, así como técnicas de venta y cierre de ventas. Aplicables para clientes, proveedores, colegas, socios, abogados y familia.

Módulo III

El negociador como líder en el mundo de hoy.

**Inteligencia inter personal
2 sesiones
06 y 09 de diciembre 2021.**

Experimentarás de forma inolvidable a través de diferentes ejercicios, la empatía, la adaptabilidad, resiliencia y asertividad. Harás del respeto, del trabajo en equipo, de la escucha activa, de las preguntas efectivas, de mostrar interés y no perder objetivos hábitos positivos. Todo esto, con base en el auto conocimiento.

Módulo III

Cómo negociar con uno mismo y el ser prudente.

**Inteligencia intra personal
2 sesiones
13 y 16 de diciembre 2021.**

Conocerás tu temperamento, detonadores, anclajes, y desarrollarás tu inteligencia emocional para autoregularte, autodirigirte y automotivarte en la adversidad. Sabrás como fortalecer tu voluntad y tomar decisiones contundentes, entendiendo propósitos, objetivos y metas cruciales. Lograrás ser más fuerte, más templado, y más prudente de lo que ya eres en la negociación y ante el conflicto.

Módulo IV

**Negociación avanzada
Cómo superar conversaciones críticas.**

**2 sesiones
06 y 10 de enero 2022.**

Sabrás como traducir conflictos en oportunidades, logrando llegar a acuerdos inteligentes y mantener relaciones a largo plazo. Sabrás que tipo de conversaciones destruyen y cual construye. Podrás manejar emociones como la ira y el miedo de forma estratégica y repasaremos importantes herramientas de comunicación asertiva.

Estructura del programa & calendario. 2da Temporada.



Lunes y jueves de 18 a 21:00 h

Módulo V

Pensamiento crítico para negociar & elegir tus batallas

4 sesiones

13, 17, 20 y 24 de enero 2022.

Aprenderás como detectar y minimizar los efectos de los sesgos y las disonancias cognitivas en la negociación y en la vida. Conocerás y experimentarás como identificar y tratar exitosamente con personas que de manera astuta y sin escrúpulos, tergiversan los hechos y suplantan emociones para beneficio propio; sin dejar de ser quién eres y sin comprometer tu reputación. Y si la negociación no es la opción, conocerás otros medios adecuados para saber en dónde, cómo y cuándo pelear tus batallas.

Módulo VI

Negociación multipartido & agilidad emocional

5 sesiones

27 y 31 de enero.

03, 07 y 10 de marzo 2021.

Aprenderás a negociar en grupo, con otro grupo o grupos, para tener éxito. Te expondrás con otros líderes a negociaciones multipartido, en temas laborales, de tecnología, incumplimiento de contrato, bancarota, conflictos familiares, entre otros. Todos con mucho contenido emocional y complejidad en su solución. Sabrás como dar retroalimentación a tu equipo, como prepararte para negociar en grupo, corregir prudentemente y de forma económica en negociaciones multipartido; avanzarás de la inteligencia emocional a la agilidad emocional.

Módulo VII

Argumentación poderosa, *story telling* en la negociación & medios digitales

3 sesiones

14, 17, y 21 de febrero 2022.

Experimentarás de manera consciente que la argumentación es parte esencial de la vida humana y que todos la usamos. Compararás metodológicamente como, mientras unos se hacen bolas y revuelven todo al hablar o escribir, otros lo hacen desde su ser y logran influenciar a las personas para llevar su voluntad a sus objetivos. Aprenderás a contar historias, a componer quiasmos y anáforas, y a seleccionar estratégicamente evidencias discursivas que si convencen. Sabrás como lograr que tus argumentos lleguen a dónde tienen que llegar y con la intensidad correcta para que, con prudencia y asertividad, y usando los medios digitales y el correo electrónico a tu favor alcances tus propósitos y así el éxito en la negociación y en la vida.

Módulo VIII

El poder en la negociación

2 sesiones

24 y 28 de febrero 2022.

Analizarás y aprenderás qué hace a un negociador poderoso. Conocerás, la investigación más reciente en materia de poder, desde la economía del comportamiento y se presentará en forma de casos y ejercicios, que una vez más te permitirán aprender mucho más de ti. Te expondrás a casos de pareja y multipartido que son retadores, difíciles, e increíblemente divertidos; algunos tal vez dolorosos. Al final, sabrás conscientemente que te hace poderoso y como dar o restar poder a otros negociadores.



28 sesiones



3 hX sesión



84 h clase



Lunes y jueves de 18 a 21:00 h

Módulos I al VIII

NOVIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

DICIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ENERO						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

FEBRERO						
L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

* El 06 de enero es por la tarde noche la sesión, por lo que no afecta la mañana

** Los días de clase se indican en color negro

** Los días feriados están marcados en color rojo

Características del programa (Alcances de la inversión)



BMA
BARRA MEXICANA
COLEGIO DE ABOGADOS A.C.



8 módulos, que garantizar un aprendizaje cómodo, divertido y aplicable, que permitirá desarrollar las competencias.



84 horas en línea, en vivo.



14 semanas, invertirán los participantes.



28 sesiones en aula Zoom, de 3,0 h c/u.



Hay tareas fuera del aula, 2 h adicionales a las clases por semana, aprox. (Tests, lecturas y casos prácticos para negociar) Brújula.



Un certificado digital por participante como se muestra en esta propuesta.



1 profesor invitado de UC Berkeley & autor del Método del Negociador Exitoso®



1 set de 7 pruebas de autoconocimiento y análisis para mejorar en el tiempo tus fortalezas y debilidades.



Método del caso: Exposición a resolver casos prácticos y reales en medios digitales (**Learn by doing**)



Discusiones en grupo: Las discusiones de grupo, enriquecerán tu visión y harás comparativas valiosas.



Entrenamiento de clase mundial: El 99% de los participantes se encuentra totalmente satisfechos. Podrás comparar nuestro programa, con el de las mejores universidades del mundo y sentirte orgulloso de haber participado.



Certificación programa cursado en línea



Así se verá tu certificado, que avalará el principio de este gran proceso de cambio. El mismo creador del Método y profesor invitado en UC Berkeley te otorgará este certificado a partir del Método del Negociador Exitoso*. Si el alumno lo requiere y se la merece por su notable desempeño en el programa, se puede extender carta de recomendación para estudiar derecho en instituciones de posgrado en los EE.UU.

*Nota importante: El certificado es expedido por **HOWEGROUP®**, **NO** por UC Berkeley, ni por la Universidad de California, ni por Berkeley extension.

[Preinscribirme](#)

Nombre y firma del participante



Testimonio de nuestros participantes



“Negociar no es solo un arte, es una ciencia que se aprende a través de quienes lo han estudiado. No es sólo negociar en la empresa, en la venta, en la compra, aquí me di cuenta que la negociación también es en la familia. En concreto mi experiencia no ha sido sólo para los negocios si no que ha sido un aprendizaje para la vida.”



Guadalupe Ayala (2017)
Consejo de Administración
La Morena

“El método me da mucha estructura para poder realmente tomar las mejores decisiones, poder controlar mejor mis emociones y actuar sobre todo con mayor asertividad.”

Mario García (2018)
Director CMT



“Para mi tiene un valor que no puedo cuantificar en dinero, pero que definitivamente tiene mucho pago en cuanto a felicidad en mi vida profesional y personal”



Vicente Arbesú García (2018)
Empresario, socio K & V



[Ver más testimoniales](#)

“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”



Héctor Jr. Briones Estrada (2015)

Ejecutivo de Mercadotecnia en Televisa Puebla

“El curso fue mucho más allá de las expectativas. Formar parte de esta institución es una parte del éxito en mi vida tanto personal como profesional.”

Enrique Robles Soto (2018)

Director de grupo inmobiliario IKR



“Me ha dado muchas herramientas para poder desenvolverme y concretar mis metas. Aquí realmente es práctico, lo vives y lo aplicas desde el primer momento. Este curso es super valioso y se los recomiendo a todas las personas porque te cambia la vida.”



Marielle García (2018)

Artista Plástico independiente

[Ver más testimoniales](#)





“El éxito en la vida no se obtiene con dinero, poder o una inteligencia excepcional, se logra con disciplina, prudencia y negociaciones exitosas”

Raúl Howe





Profesores



Profesor del programa



Dr. Raúl Howe Marañón – Profesor

Negociador experto, profesor, autor y empresario. Es Profesor Invitado de Negociación en la UC Berkeley, y del IPADE Business School, la UDLAP y el TEC de Monterrey, es profesor en el The Washington Center en Washington, D.C., y fundador de **HOWEGROUP®**. Es abogado por la UDLAP y cuenta con 2 maestrías, 8 diplomados, 2 especialidades y un doctorado en Análisis Económico del Derecho (solución de conflictos) por la Universidad de California en Berkeley. Fue acreedor a las becas Jenkins, UC Berkeley, Ford, CONACYT, SEP Excelencia y recientemente a la Rockefeller.

Ha colaborado en el aprendizaje de la negociación de más de 6,000 participantes en México, Canadá, Estados Unidos, España y Latinoamérica. Estos últimos 18 años, ha sido consultor de más de 100 organizaciones líderes entre las que destacan: FEMSA, Jaguar, Land Rover, Porsche, Seat/ CUPRA, Bentley, Disney, Televisa, La Morena, Granjas RYC, UDLAP, Ibero, BUAP, Universal, Alcoa, Benteler, American Standard, Grupo ORO, GNP, IMPI, así como del poder ejecutivo federal, estatal, municipal, y de los poderes judicial y legislativo a nivel federal y estatal.

Fue asociado en el Bufete Jurídico Abrego Guevara, Consejero del Coordinador General de Asesores del Embajador de México en Estados Unidos, Director de Asuntos Migratorios en el Estado de Puebla, Coordinador General del Programa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en The Washington Center y Secretario Particular del Secretario y Director General de Proyectos y Profesionalización en la Secretaría de la Contraloría. Actualmente es consejero en Guest Business Center, en Justicia Ciudadana, miembro del Comité de Mediación y Derecho Colaborativo de la Barra Mexicana Colegio de Abogados y mentor en Enlace del Tec de Monterrey, en UDLAP Consultores y Abogadas MX.

Es autor de “El Método del Negociador Exitoso®”

El libro base del programa, es: El Método del Negociador Exitoso: Conexión

Lo puedes adquirir en: www.negociadorexitoso.com



Reseñas

El método del negociador exitoso sí funciona.

Sandra Rábago Esposa del Autor

Raúl Howe es uno de los mejores teóricos y didactas de la negociación en México. Sus cursos aplicados han ayudado a cientos de empresarios y emprendedores para entender la naturaleza humana, encontrar métodos de cooperación y hacer florecer sus negocios. Los negociadores exitosos como Raúl saben que antes que todo, lo central es construir inteligencia emocional que facilite la cooperación y la prosperidad de los negocios. Tienes en tus manos una guía práctica para ser un líder más influyente.

Dr. Luis Carlos Ugalde
Socio Director, Integralia Consultores



¡No puedes dejar de leer este libro! El método del negociador exitoso está basado en principios como la confianza, la empatía y el respeto. Es una excelente lectura para perfeccionar habilidades que empleamos inconscientemente y deberíamos usar de manera consciente para negociar con mayor éxito. Raúl Howe demuestra cómo, ayudando a otros a lograr sus fines, logras más exitosamente los tuyos. La lectura deja claro que somos seres emocionales y que eso no se quita y es, precisamente, a partir de las emociones que se resuelven los conflictos. Ahora sé que, sabiendo ceder, gano más”.

Manuel García,
CEO. La Morena



Negocias con los seres que rodean tu vida, con quien amas y, más aún, contigo mismo. ¡Todo es una negociación! Con este libro podemos alejarnos de lo inalcanzable o profundo de la subjetividad y lograr aterrizar estrategias para conectar y negociar con quienes realmente tenemos que hacerlo; siempre buscando el entendimiento y el bien común. El método del negociador exitoso contiene excelentes recomendaciones y aprendizajes para los negocios y para la vida misma. ¡Lo recomiendo mucho!

Edgar Casal,
Director General en Audi de México.



www.negociadorexitoso.com | www.hgnegotiations.com

Tepeaca 33 . Col. La Paz. Puebla, Pue.