



RELATOR. Mario Zambrano. Profesional con más de 40 años de experiencia en la industria minera, especializado en la Gestión de la Cadena de Suministros. Ha liderado y desarrollado posiciones senior en equipos de alto rendimiento, orientados a los procesos de negocios mineros e industriales basados en Compliance. Magister en Ciencias Sociales Mención Gestión Directiva por la Universidad de Antofagasta. Licenciado en Ciencias de la Administración por la Universidad Arturo Prat. Ingeniero Comercial, Mención Control de Gestión obtenido en la Universidad Arturo Prat. Académico en la Universidad Tecnológica de Chile, dictando las asignaturas de Competencia y Mercado, Administración de la Producción y Gestión Financiera, como también en la Escuela de Negocios Mineros de la Pontificia Universidad Católica del Norte, en la Gestión de la Cadena de Suministros para el Magister en Gestión Minera. Ha trabajado en las áreas de Contratos, Compras, Materiales, Procesos de Negociación y Abastecimiento en empresas como Capstone Copper - Mantos Copper / Mantoverde, Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi, Megamin S.A., P&H MinePro Services (Chile), Compañía Minera Zaldivar, Minera Rayrock, Codelco-Chile División Chuquicamata. Actualmente es Consultor Organizacional en el desarrollo de competencias directivas, diseño organizacional para la innovación y gestión de la cadena de suministros. Relator de capacitación en Innovación, Pensamiento Crítico, Negociación y Gestión de Contratos.

OBJETIVO GENERAL. Desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar de manera efectiva los procesos de negociación, logrando acuerdos beneficiosos, mientras se fortalecen las relaciones y se resuelven conflictos de manera estratégica y colaborativa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Adquirir estrategias para resolver desacuerdos de manera efectiva: manejo y minimización de conflictos
- Dominar técnicas de negociación.
- Construir relaciones sostenibles en el largo plazo.
- Tomar decisiones estratégicas.
- Desarrollar herramientas para planificar negociaciones de manera estructurada.
- Cumplimiento con normativas.
- Asegurar viabilidad económica.
- Adaptarse a diferentes contextos.
- Promover relaciones armoniosas
- Buscar acuerdos que beneficien a todas las partes involucradas.
- Asegurar que los acuerdos se respeten y promuevan prácticas responsables.
- Mejorar la capacidad de expresar ideas, escuchar activamente y persuadir.

PERFIL PARTICIPANTE. Profesionales de empresas mineras, constructoras, proveedoras y de ingeniería, que en su rol necesiten negociar; personas que manejen acuerdos con comunidades, que busquen mejorar sus habilidades en acuerdos comerciales, que tengan interés en la resolución de conflictos, equipos interdisciplinarios que requieran coordinar y optimizar procesos de negociación colectivos: Gerentes de Proyectos, Gerentes Comercial, Gerentes de Contratos, Gerente de Operaciones, Jefes de Contratos, Administradores y Analistas de Contratos e Ingeniero de Propuestas.

CONTACTO

Isabel Espinosa Aymerich

Isabel.espinosa@arbolminero.cl

+ 56 9 9218 8537

Desarrollo de Competencias y Habilidades de Liderazgo y Gestión / Optimización de Procesos Operativos / Actualización de Sistemas / Toma de Decisiones / Aprendizaje Interactivo / Tutor Experto en el Tema / Oportunidad de Interacción con Profesionales del Área / 2 días / 08:00 - 18:30 / Breaks Intermedios / Entrega de Material Técnico y de Estudio Digital / Diploma / Certificado de Materias Cursadas
Cupos Limitados a 50 participantes.

CONTENIDOS TÉCNICOS DEL PROGRAMA

MÓDULO 1. Fundamentos de la Negociación.

*Definición y tipos de negociación. *Elementos clave en la negociación. *Modelos de negociación

MÓDULO 2. Preparación de la Negociación.

*Análisis de intereses y posiciones. *Evaluación de opciones y alternativas. *Establecimiento de objetivos y planificación. *Análisis de la otra parte

MÓDULO 3. Técnicas de Comunicación en la Negociación.

*Escucha activa y empatía. *Comunicación verbal y no verbal. *Persuasión y construcción de argumentos. *Preguntas estratégicas.

MÓDULO 4. Estrategias de Negociación.

*Negociación colaborativa. *Negociación competitiva. *Negociación por principios. *Compromiso, concesiones y acuerdo.

MÓDULO 5. Manejo de Poder y Dinámica de la Negociación.

*Fuentes de poder en la negociación. *Dinámicas de poder. *Tácticas de presión. *Estrategias para equilibrar el poder.

MÓDULO 6. Técnicas de Resolución de Conflictos en la Negociación.

*Tipos de conflictos. *Técnicas de resolución de conflictos. *Gestión de emociones. *Creación de opciones para resolver conflictos.

MÓDULO 7. Herramientas de Evaluación en la Negociación.

*Análisis de Zona de Posible Acuerdo. *Evaluación de riesgos y beneficios. *Cálculo de concesiones.

MÓDULO 8. Negociación Multicultural e Internacional.

*Diferencias culturales en la negociación. *Negociaciones internacionales. *Negociación en ambientes globalizados

MÓDULO 9. Aspectos Éticos en la Negociación.

*Ética y responsabilidad en la negociación. *Manejo de dilemas éticos. *Técnicas para evitar prácticas manipuladoras.

MÓDULO 10. Seguimiento y Cierre de la Negociación.

*Redacción de acuerdos. *Seguimiento post-negociación. *Gestión de impases y bloqueos. *Evaluación de resultados

