



Programa Online NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EN MINERÍA

Septiembre 4 y 5 de 2025
Plataforma Microsoft Teams
www.arbolminero.com

CONTENIDOS TÉCNICOS

Fundamentos de la Negociación

Preparación de la Negociación

Técnicas de Comunicación en la Negociación

Estrategias de Negociación

Manejo de Poder y Dinámica de la Negociación

Técnicas de Resolución de Conflictos en la Negociación

Herramientas de Evaluación en la Negociación

Negociación Multicultural e Internacional

Aspectos Éticos en la Negociación

Seguimiento y Cierre de la Negociación



Oportunidad de interacción con profesionales relacionados específicamente con el área

Relator experto en las áreas de procesos de negocios mineros e industriales basados en Compliance

Entrega de **presentaciones y material técnico complementario, diploma, certificado de materias cursadas y certificado de asistencia**

10 Módulos de 2 horas cada uno // **16 horas cronológicas** distribuidas en 2 días: **08:00 a 18:30 y 08:00 a 18:30 + breaks intermedios**



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 U. de Antofagasta. Licenciado en Ciencias de la Administración por la UNAP. Ingeniero Comercial, Mención Control de Gestión obtenido en la UNAP. 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.



CONTACTO. Isabel Espinosa Aymerich.
Gerencia de Capacitación y Formación Continua
Isabel.espinosa@arbolminero.cl

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 colectivas: Gerentes de Proyectos, Gerentes Comercial, Gerentes de Contratos, Gerente de Operaciones, Jefes de Contratos, Administradores y Analistas de Contratos e Ingeniero de Propuestas.