



UNIVERSIDAD  
**ICESI**

TU FUTURO A OTRO NIVEL

DIPLOMADO EN

# Negociación Dura

Un programa para crear nuevas realidades entre negociadores



UNIVERSIDAD  
**ICESI**

TU FUTURO A OTRO NIVEL

## Sobre el **Diplomado**

Sumérgete en el mundo de la negociación con nuestro Diplomado en Negociación Dura, un programa de élite diseñado para negociadores profesionales que enfrentan desafíos en escenarios donde el ganar o perder es la norma. Este curso intensivo y dinámico va más allá de los conceptos tradicionales, ofreciendo las estrategias y técnicas más avanzadas para potenciar tu desempeño y alcanzar el éxito en cualquier situación negociadora.

¡Prepárate para elevar tus habilidades al siguiente nivel y convertirte en un experto en la mesa de negociación!

---

**Duración**  
**90 Horas**

**Modalidad**  
**Online en vivo**

# Por qué estudiar nuestro **Diplomado**

- Mientras que la mayoría de la formación se centra en el Modelo de Negociación de Harvard, con más de 50 años de antigüedad, nuestro Diplomado en Negociación Dura te ofrece un enfoque actualizado y fresco para el mundo empresarial de hoy. Este programa innovador aborda la compleja dinámica de las negociaciones en entornos desafiantes, capacitándote para desarrollar estrategias que protejan tus intereses y e permitan forjar acuerdos mutuamente beneficiosos y duraderos.

Uno de los valores agregados más valiosos de este programa es que se trata de un espacio donde ambas partes en la mesa de negociación, es decir, compradores y vendedores se verán enfrentados resolviendo los casos de negociación más complejos e intercambiando las mejores experiencias de aprendizaje.

## ¿A quién va **Dirigido?**

Gerentes, directores o coordinadores en el área de compras o ventas con mínimo dos años de experiencia y con responsabilidad directa en negociaciones que impactan los indicadores de gestión de sus organizaciones.





UNIVERSIDAD

ICESI

TU FUTURO A OTRO NIVEL

## Estarás en capacidad de:

---



**Identificar y comprender** cómo se planean y formulan estrategias de negociación en contextos difíciles.



**Identificar** los modelos de negociación más relevantes y la formulación de estrategias que permitan construir valor en los negocios.



**Definir** los indicadores financieros más importantes que protejan los intereses de la organización en el marco de una negociación.



**Comprender** los diferentes estilos de negociación con el fin de aplicar las técnicas de persuasión que generen el mayor beneficio.

## Que verás en **Nuestro Diplomado**

### **Modulo 1: El negociador profesional**

#### **El cerebro negociador**

- Como opera el cerebro antes, durante y después de la negociación
- La inteligencia emocional: El que siente pierde
- La rutina del negociador profesional
- Competencias que entrena y desarrolla un negociador profesional

#### **El negociador persuasivo**

- Interpretación del lenguaje en el escenario de negociación
- Barrera y antidotos de la comunicación
- Tipos de negociadores
- Interpretación de mentiras e indicios de engaño en la negociación

### **Modulo 2: La estrategia de negociación**

#### **Definir la estrategia**

- Modelos de Negociación: Integrativa (Harvard), Distributiva (Dura), Mixta (Partnership)
- Estrategias para crear valor en los negocios
- Estrategias para tomar decisiones en los negocios
- Estrategias para enfrentar al negociador duro

#### **Planear la negociación**

- Técnicas para diagnosticar el problema de la negociación
- Análisis del mercado y Conocimiento de la contraparte
- Técnicas para optimizar la ganancia
- Enfrentar los estilos de la contraparte -  
Test para negociadores

### **Modulo 3: Las herramientas del negociador**

#### **El dominio de las finanzas en la mesa de negociación**

- Quien te dijo que el negocio está en los descuentos?
- Los conceptos clave del entorno financiero
- Ganarse los negocios con los números
- Análisis financiero del negocio

#### **Estrategias legales y digitales para empresas**

- Conceptos fundamentales del derecho comercial (contratos, sociedades, pólizas, títulos, valor).
- Proteger los intereses de la organización en un contrato comercial.
- El derecho de la competencia y la propiedad intelectual.
- Acciones clave para hacer negocios en un entorno digital (e-commerce).



## Modalidad

- Online en vivo  
Martes y jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

## Certificación

La Universidad Icesi expedirá el diploma a los participantes cuya asistencia sea al 80% del total de las horas de clase programadas.

# Docentes:

## RAFAEL VICENTE ORTIZ ZAPATA

### Entrenador especialista en modelos de negociación

Psicólogo con más de 22 años de experiencia en el área comercial y se ha especializado en el estudio y desarrollo de modelos de negociación que generen valor para el largo plazo, cuenta con un Postgrado en Management y se desempeñó por más de 15 años como Gerente de Entrenamiento para el área Comercial diferentes organizaciones difundiendo sus programas de entrenamiento, formación y desarrollo en diferentes países de LATAM.

## DEIFAN RAMÍREZ LÓPEZ

### Procurement Head

Administradora de Empresas de la Universidad ICESI y Especialista en Gerencia de la Universidad Externado de Colombia.

En sus 28 años de experiencia profesional, ha ocupado diferentes cargos en el área de compras de la Industria Farmacéutica Multinacional, asumiendo responsabilidades a nivel local, regional y Global.

Se ha desempeñado como docente en la Universidad ICESI, en asignaturas como Estrategias de Negociación, Gerenciamiento de Proveedores y Creación de Valor en los Negocios.

Actualmente lidera el Proceso de Compras para Colombia, Ecuador y Perú como Procurement Head en Genfar S.A.

# Docentes:

## CARLOS MARIO ARANGO SALAS

**Ingeniero industrial y MBA con concentración en Finanzas.**

Con amplia experiencia en temas relacionados con banca de inversión (estructuración financiera de proyectos, valoración de compañías, fusiones y adquisiciones, evaluación financiera de proyectos), consecución de negocios, y consultoría financiera para distintos sectores de la industria local y extranjera. Además, asesorando entidades públicas, privadas y multilaterales, también como perito de parte en diferentes tribunales de arbitramento.

## JUAN FERNANDO ARENAS JARAMILLO

**Abogado. Director del Programa de Derecho de la Universidad Icesi.**

Abogado, especialista en propiedad industrial, derechos de autor y nuevas tecnologías, en derecho empresarial y magíster en derecho. Con una experiencia de nueve años en el sector privado, especialmente en las categorías de derecho empresarial, propiedad intelectual y asistencia jurídica a los emprendimientos digitales (plataforma web, aplicación móvil, desarrollo sobre plataforma base o dispositivos de computación interrelacionados a redes de internet – IOT). Director del Programa de Derecho de la Universidad Icesi, miembro de la Junta Directiva de la Asociación Colombiana de Legaltech, mentor en programas de innovación tales como apps.co (MinTic), WISE (BID) y SpinIT (MinTic).





## Contáctanos

✉ [mercadeoeducontinua@icesi.edu.co](mailto:mercadeoeducontinua@icesi.edu.co)

Universidad Icesi, Calle 18 No. 122 -135  
Cali - Colombia  
[www.icesi.edu.co](http://www.icesi.edu.co)

Encuétranos como Universidad Icesi en:

