



INSTITUTO
SUPERIOR DE
NEGOCIACIÓN



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid

isn

INSTITUTO
SUPERIOR DE
NEGOCIACIÓN

Hola

Hello

Ciao

こんにちは

Bonjour

Hallo

ابحرم

Olá

Привет

你好

Te damos la bienvenida a nuestro

Curso Superior de Negociación y Gestión de Conflictos

Sesiones “on-line”: noviembre 2023 a febrero 2024

Sesiones presenciales: 19 al 23 de febrero de 2024 (Madrid - España).

Curso certificado por la Universidad Francisco de Vitoria (España)



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Escuela de Postgrado y
Formación Permanente*



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Cátedra UFV - Instituto
Superior de Negociación*

- 1 Presentación Pág 05
- 2 Factores a destacar Pág 07
- 3 Programa Pág 10
- 4 Agenda Pág 17
- 5 Profesorado Pág 20
- 6 Precios e información Pág 32

1

Presentación

Presentación del curso

El Instituto Superior de Negociación es un centro dedicado en exclusiva a la investigación y la docencia en el campo de la Negociación y la Gestión de Conflictos fue creado en colaboración con la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid-España), hace más de una década .

Con una clara vocación pedagógica, el **ISN** tiene como objetivo desarrollar las mejores herramientas y metodologías de trabajo para dominar dos de las habilidades fundamentales que deben poseer todo profesional para tener éxito en un mundo en constante evolución, pues a través de ellas se construyen las relaciones más productivas en todos los ámbitos de actuación.

El Instituto Superior de Negociación fue creado en colaboración con la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid-España).

Para conseguirlo, sus contenidos son generados teniendo en cuenta los dos campos básicos de aprendizaje de estas disciplinas; por un lado, la gran experiencia práctica de sus profesores / colaboradores y, por otro, una investigación científica de máximo rigor.

Como consecuencia de todo ello, presentamos nuestro **“Curso Superior de Negociación y Gestión de Conflictos”** cuyo objetivo es aportar a los profesionales de las organizaciones empresariales, a través de un planteamiento innovador, los conocimientos necesarios para afrontar con éxito estos procesos.

2

Factores a destacar

Factores a destacar

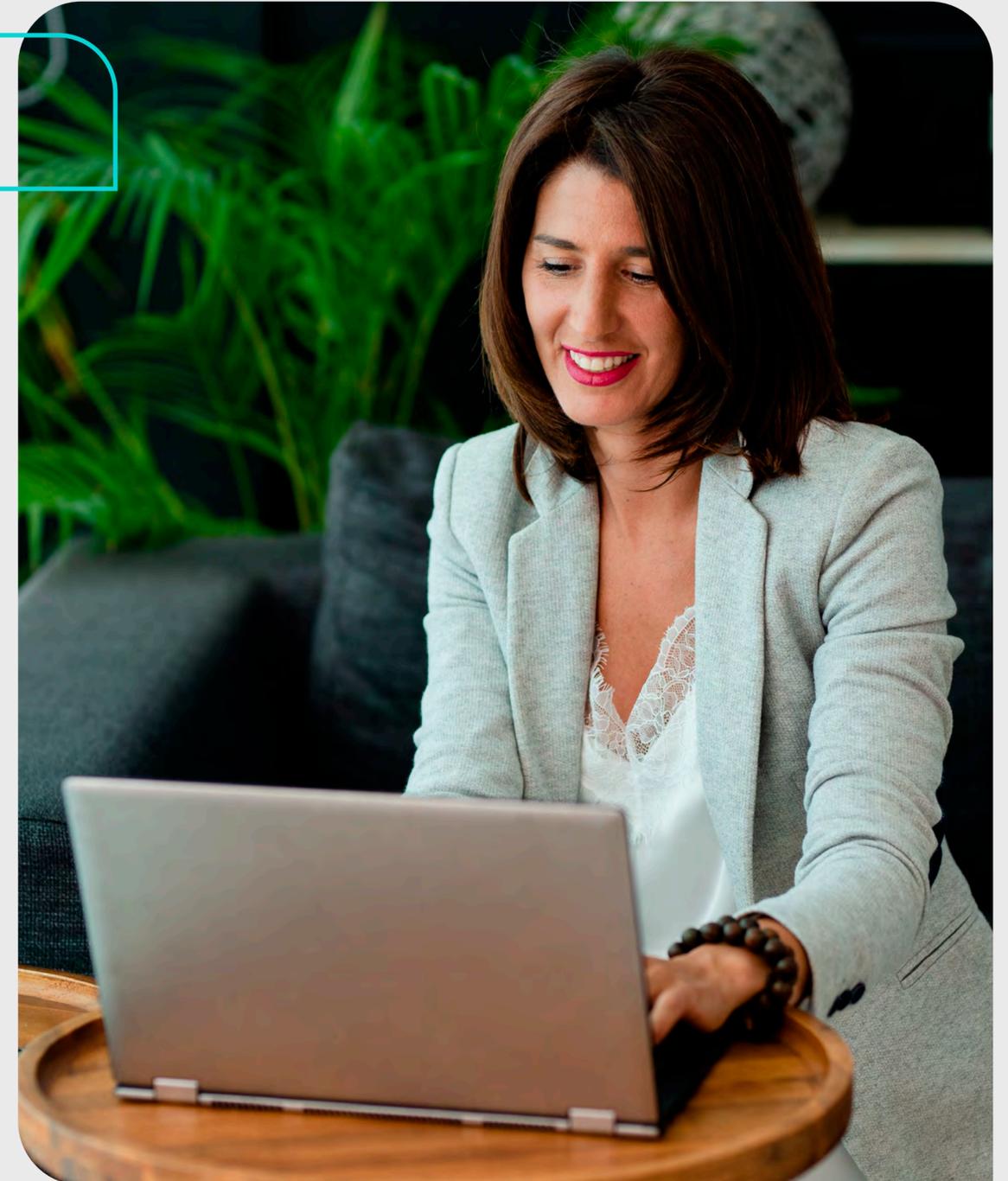
- Certificado por la **Universidad Francisco de Vitoria** (Madrid - España)
- Formato “híbrido” / 43 hrs “on-line” / 32 hrs presenciales en la **Universidad Francisco de Vitoria** (Madrid - España).
- Alumnos procedentes de 5 países: **Colombia, Chile, España, México y Perú.**
Este hecho facilita la creación de un interesante “networking” para los asistentes. En estos países tiene presencia el ISN.

ISN CUENTA CON SEDES EN 5 PAÍSES, LO QUE PERMITE CREAR UN “NETWORKING” MULTICULTURAL.



LA BASE METODOLÓGICA DEL ISN ES UNA COMBINACIÓN ENTRE EL MÉTODO DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD Y LOS DESARROLLOS REALIZADOS A TRAVÉS DE SUS PROPIAS INVESTIGACIONES.

- **Un marco metodológico propio:**
Nuestra metodología ha sido desarrollada tomando como base **el Modelo de Negociación de Harvard** complementado con elementos que han sido desarrollados por el **ISN**.
- **Aplicabilidad inmediata:**
A través de los casos que se utilizan y la experiencia práctica de nuestros profesores, todos nuestros contenidos pueden ser aplicados de forma inmediata.
- **Una fórmula pedagógica innovadora:**
Basándonos en la gran experiencia que el **ISN** tiene en la realización de acciones formativas hemos diseñado una pedagogía innovadora que permite mayor reflexión y participación de los alumnos y, en consecuencia, un mayor anclaje de lo aprendido.



3

Programa

Programa

sesiones "online"

Módulo 0

Definición perfil personal
como negociador

Trabajo individual (1 hora)

Módulo 1

Gestión de Conflicto (8 horas)

Trabajo individual (3 horas)

Módulo 2

La gestión de las emociones (2 horas)

Trabajo individual (1 hora)

Módulo 3

Comunicación (3 horas)

Trabajo individual (1 hora)

Módulo 4

Un Modelo práctico de negociación
(19 horas)

Trabajo individual (5 horas)

sesiones presenciales

Módulo 5

Comunicación no verbal (4 horas)

Módulo 6

Las claves del
comportamiento humano (3 horas)

Módulo 7

Negociación Multiparte (2 horas)

Módulo 8

Negociación Multicultural (3 horas)

Módulo 9

Inteligencia colaborativa (2 horas)

Módulo 10

Los consejos
de altos directivos (2 horas)

Módulo 11

Resolución caso general (3 horas)

Módulo 12

Resolución casos alumnos (6 horas)

Trabajo en grupo (8 horas)

Horas totales = 75

Módulo 0

Definición perfil personal
como negociador

A través de un cuestionario diseñado por el ISN, los asistentes podrán entender cuál es su perfil como negociadores antes de comenzar el curso y comprobar los cambios que se han producido al finalizarlo.

Módulo 1

Gestión de conflicto

Este módulo pretende hacer un exhaustivo recorrido sobre lo que es, lo que significa y cómo se gestiona un conflicto.

Para ello, además de las explicaciones conceptuales, los alumnos realizarán varios casos prácticos que servirán para comprender en profundidad como afrontarlo.

Módulo 2

La gestión de las emociones

Somos seres emocionales y como tales nos comportamos en un proceso negociador; este módulo ofrece a los asistentes la base fundamental para comprender el mundo emocional y cómo gestionarlo de forma correcta.

Módulo 3

Comunicación

Toda negociación es un proceso de comunicación que se estructura de una forma muy específica. En consecuencia, entender las claves de la comunicación (verbal y no verbal) se convierte en un elemento estratégico para cualquier negociador.

Módulo 4

Un modelo práctico de negociación

El ISN ha desarrollado, a lo largo de los años, un modelo de actuación que, basado en el Modelo de Negociación de Harvard, permite comprender en profundidad los diferentes elementos que intervienen directamente e indirectamente en una negociación y que deben tenerse en cuenta en cualquier circunstancia.

Para conseguir su mejor comprensión se utilizan, además de las explicaciones conceptuales, casos prácticos que permiten el perfecto entendimiento de todo lo referido a estos procesos.

Módulo 5

Comunicación no verbal

Los asistentes podrán aprender las claves de una disciplina fundamental que debe formar parte de las herramientas imprescindibles en un negociador.

Módulo 6

Las claves del
comportamiento
humano

Si algo es básico en este campo y, sin embargo, es uno de los temas más desconocidos por la mayoría de los negociadores, es todo aquello relacionado con el comportamiento humano.

Un buen negociador tiene la obligación de entender cuáles son sus principales claves, pues será con otros seres humanos con quienes tendrá que resolver estas situaciones.

Módulo 7

Negociación multiparte

Una de las situaciones que puede encontrarse todo negociador es aquella en la que debe considerar cómo actuar cuando hay varias partes involucradas en el proceso. Este módulo permitirá a los asistentes entender la manera en la que se debe realizar este tipo de negociaciones.

Módulo 8

Negociación multicultural

En un mundo tan global los negociadores deben enfrentarse a procesos donde se encuentran presentes diferentes culturas, por lo que es básico entender cuáles son aquellos elementos y protocolos que deben tenerse en cuenta para la negociación no fracase.

Módulo 9

Inteligencia colaborativa

Todo proceso de negociación, si se realiza de una manera efectiva, debe desembocar en un ámbito colaborativo donde las partes se apoyan en busca de un cierre de ganancia mutua.

Por ello, es imprescindible comprender los mecanismos que nos permiten colaborar con la otra parte y desterrar la idea de que las negociaciones son procesos competitivos.

La concordia frente a la discordia suele determinar mejores beneficios para las partes.

Módulo 10

Los consejos de altos directivos

Un grupo de altos directivos de compañías multinacionales de diferentes sectores participarán en una “mesa redonda” donde responderán a las preguntas que les formulen los asistentes.

Módulo 11

Resolución caso general

Los alumnos deberán resolver un caso práctico diseñado específicamente para este Curso Superior que les permitirán poner en practica todo lo aprendido y obtener un “feed-back” final.

Módulo 12

Resolución caso alumnos

Los alumnos, divididos por grupos, deberán preparar un caso para exponerlo en público y debatir su resolución.

4

Agenda

Agenda

Sesiones On-line

Cada sesión tiene
una duración
de 4 horas

Todas las sesiones
"on-line" se celebran
los jueves.

"ZOOM" será la aplicación
con la que se impartirán las
sesiones "on-line".

Noviembre 2023: 16, 23 y 30.
Diciembre 2023: 7 y 14.
Enero 2024: 18 y 25.
Febrero 2024: 1.

Agenda

Sesiones Presenciales

Cada sesión tiene
una duración
de 6 horas

Febrero 2024: 19 al 22

- El día 23 se celebrará la sesión de clausura y entrega de certificados.
- Las sesiones presenciales se celebrarán en el campus de la Universidad Francisco de Vitoria en Madrid (España).

5

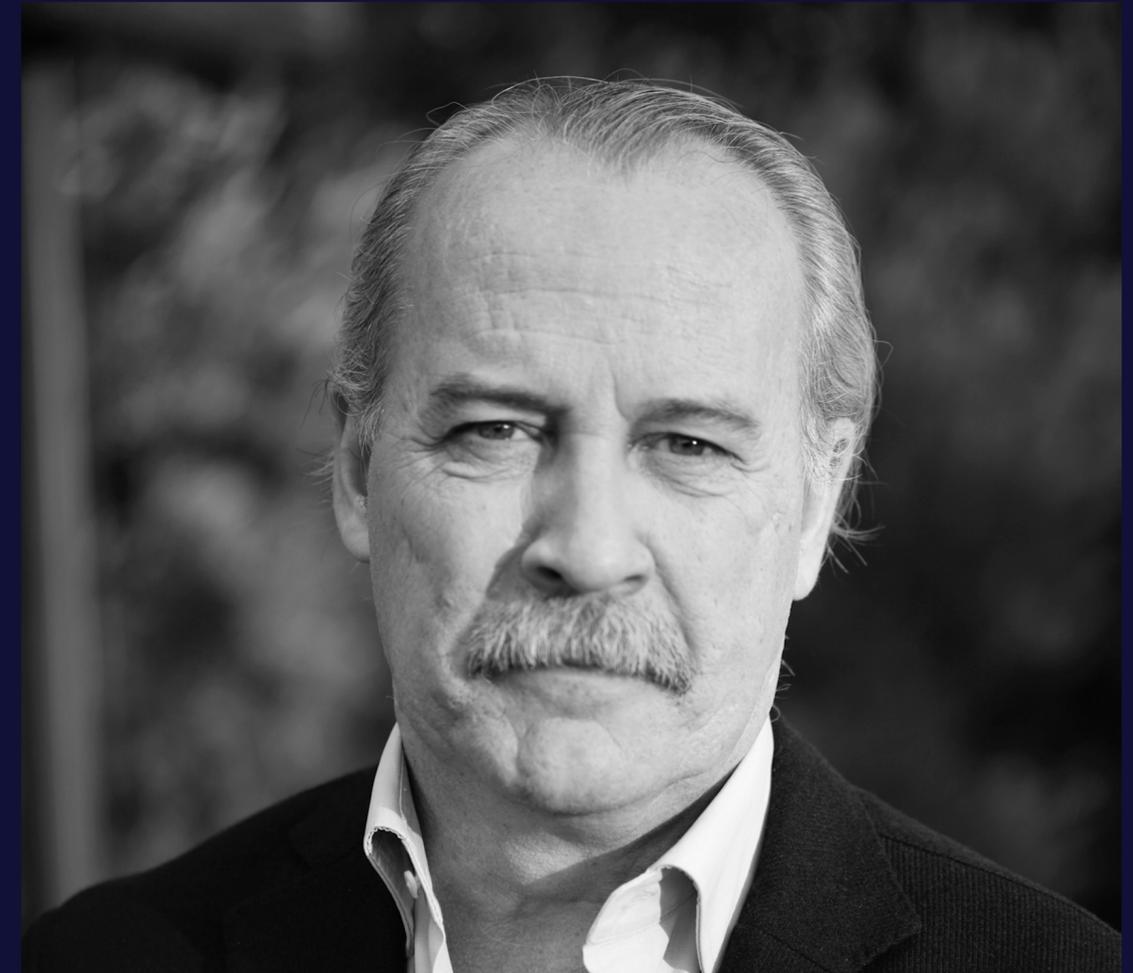
Profesorado

Profesorado

Juan Mateo

Director del Curso

- Director de la Cátedra ISN de la Universidad Francisco de Vitoria. (Madrid - España).
- Presidente de “Eyeknow Films” y “Gestión del Acuerdo Siglo XXI”.
- Ex-Socio de PWC e EY.
- Licenciado en Ciencias Económicas (CEU-UCM).
- Diplomado por London Business School, Columbia University y The Wharton School.



Profesorado

Pedro Larena

- Profesor de la Cátedra ISN de la Universidad Francisco de Vitoria. (Madrid - España).
- Ex-Consejero Delegado del Banco Popular.
- Ex-CEO de Banca Minorista de Deutsche Bank.
- Licenciado en Derecho por la UAM.
- MBA por el IESE.



Profesorado

Álvaro Rengifo

- Profesor de la Cátedra ISN de la Universidad Francisco de Vitoria. (Madrid - España).
- Ex-Presidente de CESCE.
- Ex-Presidente del Grupo Bombardier en España y Portugal.
- Ex-Director Ejecutivo del Bco Interamericano de Desarrollo.
- Técnico Comercial y Economista del Estado.
- SAIS - The Johns Hopkins University.
- Licenciado en CC Económicas y Empresariales (CUNEF).



Profesorado

Inma Puig

- Profesora de la Cátedra ISN de la Universidad Francisco de Vitoria. (Madrid - España).
- Coach de profesionales de nivel mundial en Fórmula 1, Tenis, Moto GP, etc.
- Ex-Responsable de Relaciones Humanas en el Fútbol Club Barcelona.
- Psicóloga Clínica por la UAB.



Profesorado

Alfredo Sanfeliz

- “Off Counsel” de “López-Ibor Abogados”.
- Socio Fundador de “The Wise Company”.
- Miembro de la Comisión de Normas del Inst. de Consejeros y Administ.
- Ex-Secretario General de “Campofrío Food Group”.
- Miembro del Consejo de Admon de “Fooddrink Europe”.
- Licenciado en Derecho.
- PDG por el IESE.
- “CEDR Accredited Mediator” por el Center of Effective Dispute Resolutions.



Profesorado

Marta Prieto

- Fundadora y CEO de Editorial Kolima Books.
- Fundadora y CEO del “Centro de Talento Creativo”.
- Ha trabajado en Arthur Andersen, Deutsche Bank, Morgan Grenfell (Londres) y Alpha Corporate.
- Licenciada en Derecho y diplomada en Empresa por la Univ. Pontificia de Comillas.
- MBA por la Universidad de San Francisco (USA).
- Diplomada en educación y Tecnología por la Univ. de Harvard.



Profesorado

Enrique Baca

- Miembro de la Real Academia de Medicina de Valencia.
- Catedrático de Psiquiatría.
- Ex-Director del Dpto de Psiquiatría de la UAM y del Servicio de Psiquiatría del Hospital Puerta de Hierro de Madrid.
- Ex-Presidente de la Sociedad Española de Psiquiatría.
- Ex-Co-Chairman del Steering Committee on Ethics de la World Psychiatrics Association.
- Autor de más de un decena de libros y de más de 200 artículos científicos.
- Licenciado en Medicina y Cirugía, especialista en Psiquiatría y Neurología y Doctor por la Universidad de Navarra.



Profesorado

Roly Navlet

- Cofundadora de “Empower RD Humint”.
- Speaker internacional.
- Profesora de varias universidades.
- Fue Psicóloga del Primer Equipo Femenino de club de fútbol Atlético de Madrid.
- Doctora en Psicología por la UCM.
- MBA por la Univ. Pontificia de Comillas.
- Master en Dirección y Gestión de RRHH por el “Centro de Estudios Financieros”.
- Master en intervención en la Ansiedad y el Estrés por la UCM.



Profesorado

David Belmar

- Cofundador y Socio de “Fanatiz Holdings LLC”. Esta sociedad agrupa a las siguientes empresas: Fanatiz Ott, GSRM - 1190 Sports y Smartbox.
- Cofundador y Socio de “Contenidos y Producción SpA”. Esta sociedad agrupa a las siguientes empresas: yooytv.com y Lateral Tv.
- Ex-Director Ejecutivo de TVn (Tv pública chilena).
- Ex-CEO del Grupo Canal 13 Chile.
- Ex-Vicepresidente de ANATEL.
- Miembro permanente de la OTI.
- Licenciado en Admón Pública y Ciencia Política en Univ. de Chile.
- PADE por IESE.



Profesorado

Francisco Samper

- Publicista con más de 45 años de exitosa carrera.
- Actualmente es CEO de MullenLowe para Latinoamérica, con responsabilidad sobre 15 mercados.
- La agencia de publicidad fundada por él en Colombia hace 27 años ha obtenido los premios más importantes a nivel global, entre ellos:
 - Mejor agencia del mundo (Advertising Age 2012)
 - Agencia más innovadora del mundo (Cannes Lions 2018).
 - Mejor campaña del mundo en la década 2010 - 2020 (D&AD 2021).
- Ha fundado más de 15 exitosas compañías especializadas en distintas áreas de marketing y comunicaciones.
- Jurado y expositor en distintos eventos regionales y globales.



Profesorado

Jorge De la Torre

- Fundador y Socio Director de Solventa Energía:

Empresa líder en México dedicada a brindar soluciones integrales de energías sustentables en autoconsumo dentro del sector industrial y comercial.

- Fundador y Socio Director de Conexión Efectiva:

Firma de consultoría financiera, especializada en servicios de optimización financiera y banca de inversión en México.

- Socio consejero y consejero independiente de 9 empresas:

En diferentes sectores y mercados mexicanos (banca, fondos, inmobiliario, retail, fintech, tecnología y publicidad).

- Consejero del Parque Tecnológico Tecnia de la Universidad Anáhuac y miembro del Patronato de algunas fundaciones en los sectores salud y educación.

- Profesor universitario por más de 20 años.

- Ingeniero Industrial por la Universidad Anáhuac con un MBA en la Universidad San Pablo CEU



6

Precios

Información

Precios

La inscripción tiene un precio de #7.500€#.

Esta acción formativa está exenta del IVA.

En el precio está incluido el material de trabajo, documentación y comidas en los días de las sesiones presenciales.

No están incluidos los gastos por desplazamiento y estancia en Madrid para la asistencia a los cursos presenciales.

El número de plazas está limitado a 20.



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Escuela de Postgrado y
Formación Permanente*



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Cátedra UFV - Instituto
Superior de Negociación*

Información

Paloma Jarava

Coordinación de programas.

E-mail: p.jarava@ufv.es

Teléfono: (+34) 917 091 400

www.isnegociacion.com

www.postgrado.ufv.es



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Escuela de Postgrado y
Formación Permanente*



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Cátedra UFV - Instituto
Superior de Negociación*



INSTITUTO
SUPERIOR DE
NEGOCIACIÓN



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid