

## PERFIL PROFESIONAL

### MARÍA PAULA GÓMEZ:

Ingeniera Industrial con énfasis en Organizaciones y Finanzas. Especialista en Administración Financiera con habilidades en la elaboración de estrategias para administrar los recursos financieros de las organizaciones.

### GERMÁN HERNÁNDEZ:

MBA, Master en Dirección de empresas de moda. ESDEN Business School, Bogotá Colombia. Especialización en Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales Universidad Externado De Colombia. Especialización en matemática aplicada. Director de empresa y equipos de trabajo. Especialista en el desarrollo de calzado y accesorios para mujer ubicados en el segmento moda.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Asistencia mínima del 80% a cada uno de los módulos. Nota aprobatoria mínima de 3,5 para cada módulo.

Entrega y Sustentación del producto final “ Propuesta Gerencial” concertado con los estudiantes y el docente líder, evaluado con nota mínima final de 3,5 según los siguientes criterios de evaluación:

- Cumple con las normas APA
- Aplica los contenidos temáticos desarrollados
- Aporta elementos que fortalecen la formación profesional del estudiante
- Dominio del trabajo sustentado.

## COMPETENCIA GENERAL

Desarrollar destrezas que permitan al Gerente actual, ofrecer conocimientos, habilidades técnicas, humanas y conceptuales que apoyen el cumplimiento de los objetivos corporativos de acuerdo con las técnicas de negociación internacional.

## FORMAS DE PAGO

- Directo con la FESC  
50% 15 de Junio y 50% 15 de Julio
- Consignación en la cuenta de ahorros  
FESC de Bancolombia No. 61765706096.
- Crédito con Pinchincha, Coopfuturo,  
Coomultrasan, etc.

SOY   
**FESC**  
Educación Superior

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Profesional en:  
**Administración  
de Negocios  
Internacionales**

## Más Información

Coordinación de  
**Administración de  
Negocios Internacionales**

5829292 ext 226  
[negocios\\_inter@fesc.edu.co](mailto:negocios_inter@fesc.edu.co)

[www.fesc.edu.co](http://www.fesc.edu.co)



Fescomfanorte



@fescomfanorte



Fesc\_comfanorte

## DIPLOMADO

**NEGOCIACIÓN GERENCIAL EN  
ESCENARIOS INTERNACIONALES**

Duración total: 120 horas (80 horas presenciales,  
40 horas de trabajo independiente)

## JUSTIFICACIÓN

El Diplomado en Negociación Gerencial en Escenarios Internacionales, ha sido diseñado por la FUNDACIÓN DE ESTUDIOS SUPERIORES COMFANORTE, como una opción de actualización ofertada a los estudiantes que van a optar su título como Administradores de Negocios Internacionales, dado que se busca su vinculación a los temas que permiten evidenciar el estado del arte del conocimiento.

Con una metodología dinámica, que responda a las expectativas e intereses de los participantes en la construcción de modelos de negocios, es necesario brindar herramientas que permitan al estudiante innovador con una visión holística que entienda la complejidad que rodea las organizaciones, aplicando sus conceptos y creando nuevos modelos que impacten el mercado, facilitando el logro de la ventaja competitiva que permita posicionarse y ser sostenible en el tiempo

## FECHA Y HORARIO

**Módulo 1º** Contexto de la Negociación Gerencial  
Del 25 de Junio al 09 de Julio de 2019

**Módulo 2º** Modelos Gerenciales y  
Estratégicos de Negociación  
Del 10 de Julio al 23 de Julio de 2019.

Lunes a Viernes de 18:00 a 22:00 horas

## ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS

El Diplomado es orientado por docentes con proyección y experiencia nacional e internacional, a través de casos, talleres y ejemplos que hacen tangibles los conocimientos que se imparten.

- Conferencias magistrales sobre cada tema
- Proyección de videos
- Estudio de Casos
- Desarrollo de Talleres de aplicación
- Exposiciones sobre temas consultados y preparados en grupos

## CONTENIDO TEMÁTICO

### MÓDULO I

#### Contexto de la Negociación Gerencial

*Docente: María Paula Gómez*

*Aula: C306*

##### **1. El estilo efectivo de la negociación gerencial y empresarial**

- Factores críticos a la hora de la negociación empresarial.
- Competencias y habilidades gerenciales en la negociación.
- Elementos efectivos de la negociación en los entornos empresariales.
- Formas de asumir el proceso de negociación empresarial.

##### **2. La gestión de las emociones, la comunicación y su relación con el proceso de negociación.**

- Las emociones, su origen, aplicabilidad y control en el proceso de negociación.
- Un enfoque práctico para los gerentes de empresas inteligencia emocional.
- Contribución de las emociones en las habilidades de negociación desarrolladas por los líderes y gerentes de empresas.
- El aprendizaje y cultura organizacional como elemento distintivo de las empresas exitosas.

##### **3. La comunicación una habilidad crítica en los gerentes de negociación.**

- La comunicación asertiva a partir de la escucha y la empatía emocional transparente.
- Métodos de intervención y sondeo en los procesos de negociación gerencial.
- Elementos de la comunicación verbal y no verbal como mecanismos de efectividad en la negociación.
- Abordaje de conversaciones conflictivas y agresivas. Taller de análisis estratégico para la competitividad empresarial.

**Sustentación: 26 de Julio de 2019**

### MÓDULO II

#### Modelos Gerenciales y Estratégicos de Negociación

*Docente: Germán Hernández*

*Aula: C306*

##### **1. El conflicto, su manejo y desarrollo en el ámbito empresarial**

- Diferentes posturas en el momento de negociar, la efectividad como elemento estratégico del gerente.
- Tipologías de negociación, factores y usos para todo tipo de negociador.
- Capacidad de negociación exitosa como elemento gerencial.
- Cómo afrontar una contraparte bien estructurada

##### **2. Modelos de abordaje ante situaciones críticas**

- Enfoques y características de negociaciones empresariales exitosas
- Casos de negociación gerencial mediante lecciones aprendidas
- Un proceso de negociación con colombianos, americanos y europeos tres miradas de abordaje distintas.

##### **3. Los estilos de liderazgo que contribuyen a los procesos de negociación efectiva**

- El liderazgo cómo elemento de consolidación de los procesos de negociación efectivos.
- El capital social y la construcción de confianza a la hora de negociaciones efectivas.
- El exceso de confianza vs la empatía del dialogo en la negociación.
- Los elementos relacionados con la personalidad, el manejo de conflictos inter – intra personales.

##### **4. Proceso metodológico de la negociación.**

- Enfoques metodológicos en la negociación: escalera de la inferencia y diagrama de percepción partidaria.
- Caracterización de situaciones conflictivas, intereses particulares y empresariales.
- Manejo de objeciones.
- Instrumentos de recolección de información en el proceso de negociación.

##### **5.Ética empresarial.**

- Conflicto de intereses, valores, gana-gana, negociación de paz