



Curso Negociación modelo de Harvard Presencial



Jaime Salom Villafranca
Ingeniero Civil de Industrias U.C.

www.jaimesalomvillafranca.cl
www.negociacionharvard.org
www.jaimesalom.cl

Introducción

www.negociacionharvard.org

- En esta capacitación, el asesor/capacitador ha incorporado su experiencia laboral en Negociación que data desde 1984.
- Este curso tiene por objetivo mejorar la gestión de Negociación de las empresas.
- Lo anterior a través de la capacitación en el modelo de Harvard.
- El término “Negociación” guarda relación con la obtención de acuerdos convenientes para todas las partes involucradas y que sean de largo plazo.
- La técnica presentada en este curso es aplicable tanto en el ámbito personal como también en el ámbito empresarial.
- El término “Negociación modelo de Harvard” guarda relación con una metodología de Negociación de vanguardia y utilizada exitosamente por muchas empresas de todo el mundo.
- El asesor/capacitador es Jaime Salom Villafranca, chileno-español, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual ejerce su profesión desde 1977.
- Se desempeña en Negociación desde 1984.
En efecto, en ese año fue designado como Jefe de la División Abastecimiento de Enami.
- En ese puesto tuvo a su cargo la negociación de importantes contratos de abastecimiento para las faenas cupríferas de esa empresa.
- Posteriormente continuó negociando como ejecutivo de otras empresas y hasta el día de hoy como asesor y capacitador independiente.
- Su curriculum lo puede descargar a través del siguiente link:
http://www.asesoriabodega.cl/documentos/jaime_salom_villafranca_www.jaimesalom.cl_curriculum_08.09.22.pdf

El asesor/capacitador

- Jaime Salom Villafranca, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile
- Sus especialidades son las siguientes:
 - Logística
 - Productividad y Calidad
 - Negociación modelo de Harvard
- Su trayectoria laboral ha sido la siguiente:
 - Gerente de Abastecimiento de Soquimich
 - Jefe División Abastecimiento de Enami
 - Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal
 - Jefe Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Inventario de Enami
 - Jefe Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote de Enami
 - Asesor y consultor en diversas empresas
 - Docente y profesor-guía de tesis en universidades
 - Profesor de cursos de capacitación en los cuales han participado más de 2.500 empresas tanto privadas como públicas
 - Profesor de diplomados

- Jaime Salom Villafranca ha sido incorporado a la nómina de facilitadores (capacitadores) aprobados por Sence para impartir capacitación
- Las áreas de Abastecimiento mencionadas anteriormente incluían la Administración de Bodegas, Codificación, Gestión de Inventario, la gestión de Compras, la Negociación, la gestión de Importaciones y la Logística Inversa

Cientes del asesor/capacitador

www.jaimosalomvillafranca.cl

A continuación se presenta información respecto de los clientes del asesor/capacitador:

- **Asesoría**

Comisión Chilena de Energía Nuclear, Compañía Minera Ojos del Salado, Davy McKee, Worldwide Corporation, Banco del Estado de Chile, CMPC Papeles Cordillera S.A., Compañía Minera Cerro Colorado, CMPC Celulosa Laja S.A., Constructora Altri S.A., Enersis S.A., Ferretería Valdivia, Distribuidora Escocia Ltda., Servicios Pingon Chile, Ltda. y Viu Manent y Cia. Ltda.

- **Capacitación**

A continuación se presentan los clientes del asesor/capacitador diferenciando los Cursos Abiertos de los Cursos Cerrados:

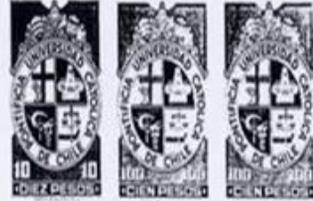
- **Cursos Abiertos**

El asesor/capacitador ha capacitado a 2.500 empresas en Cursos Abiertos.

- **Cursos Cerrados**

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esva, Refinería de Petróleo de Concón, Forestal Santa Fe, Cia. Sudamericana de Vapores, Constructora Altri S.A., Bechtel Chile, Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Exportadora Subsole, Forestal Copihue S.A., Universidad de Talca, Centrapal S.A., Corrupac S.A., Ferretería y Maderas Imperial, Indelec-Araucana, Semameris, Farmacias Cruz Verde, Lit Cargo S.A., Adidas, Logística PDQ, Farmacias Salcobrand, Constructora Ingevec, Pinturas Tricolor, Central de Restaurantes, Hoffens S.A., Depocargo-Teisa, La Polar, Transportes Atenas, Asociación de Distribuidores de Insumos Agrícolas, Industrias Copihue S.A., Vogt, Laboratorio Andromaco, Supermercados San Francisco, Frutos del Maipo, Vapor Industrial, Socofar, Logística APL, Laboratorio Arensburg, Kimberley-Clarke, Brother, Sandvik Chile S.A., Hospital de Carabineros, Sitrans, Termodinámica S.A., RH Transportes, Cecinas Winter, Keylogistics Chile S.A., Compañía Minera Cerro Bayo, Junaeb, Cencosud, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Chilemat, Hites, Gobierno Regional Metropolitano, Feltrex, Constructora DLP, Roda Corp SPA, Transelec S.A., Enap Bío Bío, AKVA Group Chile S.A., Blumos Ltda., Intertrade Chile S.A., Laboratorio Saval, Comercial Alo Parts Ltda., Peugeot Chile S.A., Renault, Constructora Copahue Ltda., Constructora Almagro S.A., Hotelera Renta Home Ltda., Codelco -Teniente, Servicio Nacional de Aduanas, Imagina S.A., Plastigen, Aerotop S.A., Minera Centinela, Logística Tepual Ltda., Emin Ingeniería y Construcción S.A. Apro Ltda. y Codelco-Ecometales.

Certificado de Título



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Por cuanto *don Juan Jaime Salom Villafranca*
ha rendido las pruebas prescritas por la Universidad para obtener el
título de *Ingeniero Civil de Industrias, mención Mecánica*
y ha sido aprobado en ellas *con un voto de distinción*
le otorga este diploma en Santiago de Chile a *treinta de Enero*
de mil novecientos ochenta y siete

J. W. Salom

Secretario General

CERTIFICO QUE LA PRESENTE COPIA
FOTOSTATICA ES FIEL DEL DOCUMENTO
QUE HE TENIDO A LA VISTA Y DEVUELVO
AL INTERESADO.

J. Knecht
Rector

24 JUL 2001

Beneficios

- Aumento de las ventas
- Disminución de los costos



Aumento de las ventas.

Disminución de los costos.



Aumento de las ventas



Aumento de las ventas

Entrega al cliente

- El producto y servicio correcto
- En el plazo acordado
- En el lugar acordado
- Con la calidad acordada
- Con la cantidad acordada
- A un costo competitivo



Aumento de las ventas

- Mejoramiento de la calidad:
 - del servicio otorgado
 - de los productos manufacturados
- Cumplimiento de los plazos de entrega a los clientes
- Disminución de los precios cobrados a los clientes
- Mejoramiento del prestigio de la empresa ante:
 - clientes
 - proveedores

CALIDAD

Máxima satisfacción de las
necesidades del cliente



Disminución de los costos

Situación actual



Situación futura



La gestión de Negociación y los costos

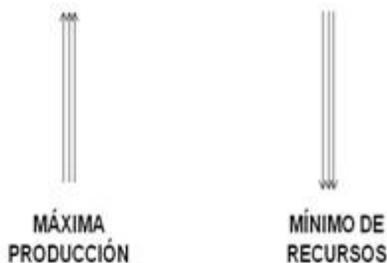
- **Costo de la gestión administrativa**
Relativo a los recursos humanos, materiales y tecnológicos utilizados para llevar a cabo la gestión de Compras
- **Costo como consecuencia de los precios pagados a los proveedores**
Relativo a los valores cancelados a los proveedores por la compra de bienes, servicios e información
- **Costo de mantención del inventario**
Relativo a:
 - **Costo real**
Corresponde a los recursos humanos, materiales y tecnológicos que se utilizan en el almacenamiento de bienes
 - **Costo alternativo**
Corresponde a lo que se deja de ganar por tener dinero inmovilizado en bienes
- **Costo relativos a la demanda insatisfecha**
Relativo a:
 - **Costos tangibles**
Corresponde a los ingresos inferiores debido a la carencia de un bien para su venta
 - **Costos intangibles**
Corresponde a la imagen de la empresa como consecuencia de la carencia de un bien para su venta

Disminución de los costos

- Costo de la gestión administrativa
- Costos por precios pagados a los proveedores
- Costo de mantención de inventario
- Costo por disminución o paralización de la producción

PRODUCTIVIDAD

Máxima producción con el
mínimo de recursos



www.jaimesalom.cl

El asesor/capacitador

www.jaimesalomvillafranca.cl

El asesor/capacitador se desempeña en Negociación desde 1984.

En efecto, en ese año fue designado como Jefe de la División Abastecimiento de Enami.

En ese puesto tuvo a su cargo la negociación de importantes contratos de abastecimiento para las faenas cupríferas de esa empresa.

Posteriormente continuó negociando como ejecutivo de otras empresas y hasta el día de hoy como asesor y capacitador independiente.

Objetivos del curso

Obtención de acuerdos convenientes para todas las partes involucradas y que sean de largo plazo.

Certificación otorgada por el Sence

Implicancias para los clientes

- Contratación directa del asesor/capacitador por parte del cliente para impartir un curso
- El desembolso será parcialmente o totalmente recuperado a través de la próxima Operación Renta
- El Sence denomina esta alternativa como “Cursos Internos”
- A continuación el sitio web del Sence:

<https://sence.gob.cl/empresas/cursos-internos>

Franquicia tributaria

Valor hora

- **Monto de la franquicia tributaria**
\$7.000 por hora
Cursos presenciales
- **Resolución del Sence**
Resolución Exenta 1539 del
26.04.24
- **URL de la franquicia tributaria**
https://sence.gob.cl/sites/default/files/re_1539_fija_valores_hora_maximos_por_participante_entre_e_1_de_mayo_y_31.pdf

Negociación modelo de Harvard

www.negociacionharvard.org



Objetivo

Obtención de acuerdos convenientes para todas las partes involucradas y que sean de largo plazo.



Negociación

www.negociacionharvard.org

El término “Negociación” guarda relación con la obtención de acuerdos convenientes para todas las partes involucradas y que sean de largo plazo.

Las técnicas impartidas en el curso son aplicables tanto en el ámbito personal como también en el ámbito empresarial.

Negociación modelo de Harvard

www.negociacionharvard.org

El término “Negociación modelo de Harvard” guarda relación con una metodología de Negociación de vanguardia y utilizada exitosamente por muchas empresas de todo el mundo.

Contenidos del curso

www.negociacionharvard.org

Capítulo 1

Introducción

Capítulo 2

La Negociación Suave,
la Dura y la
Según Principios

Capítulo 3

Las etapas de la
Negociación

Capítulo 4

Las conductas en una
Negociación

Capítulo 5

Las herramientas en
una Negociación

Capítulo 6

Las características de
un buen negociador y
de un mal negociador

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1. Generalidades
2. Los recursos requeridos para la Negociación
3. Los resultados de una Negociación

CAPÍTULO 2

LA NEGOCIACIÓN SUAVE, LA NEGOCIACIÓN DURA Y LA NEGOCIACIÓN SEGÚN PRINCIPIOS

1. La Negociación Suave
2. La Negociación Dura
3. La Negociación según Principios

CAPÍTULO 3

LAS ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

1. La definición del objetivo y alcance
2. La recopilación de antecedentes
3. La planificación
4. La realización de la Negociación
5. La evaluación de resultados
6. La elaboración de un Plan de Trabajo Correctivo
7. La implementación de la solución
8. La obtención de puertas abiertas para nuevos negocios

CAPÍTULO 4

LAS CONDUCTAS EN UNA NEGOCIACIÓN

1. La Conducta Competitiva
2. La Conducta Manipuladora
3. La Conducta Acomodatícia
4. La Conducta Evasiva
5. La Conducta Fatalista
6. La Conducta Transigente
7. La Conducta Colaboradora

CAPÍTULO 5

LAS HERRAMIENTAS EN UNA NEGOCIACIÓN

1. Las respuestas
2. El ánimo alerta
3. Las emociones
4. La voz
5. La calma
6. La captura de información
7. La actitud
8. La seguridad
9. El goce de la negociación
10. La flexibilidad
11. El aplomo
12. La postura y ademanes
13. La mirada
14. El diálogo
15. La retroalimentación
16. La escucha
17. Las preguntas
18. El dramatismo
19. Los croquis y dibujos
20. La Negociación con los que toman decisiones

CAPÍTULO 6

LAS CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR Y DE UN MAL NEGOCIADOR

1. Las características de un buen negociador
2. Las características de un mal negociador

Información general

www.negociacionharvard.org

Modalidad de ejecución

Presencial

Lugar de ejecución

Hotel Bonaparte.
Comuna de Providencia.
Santiago

Duración total

9 horas

Cantidad de sesiones

3 sesiones

Horario

17:30 horas a
20:30 horas

Coffee break

19:00 horas a
19:15 horas

Información general

www.negociacionharvard.org

Fechas

Martes 06.05.25
Miércoles 07.05.25
Jueves 08.05.25

Manual

Manual físico impreso
con las diapositivas
expuestas

Certificado

Certificado emitido por la
empresa
Jaime Salom y Cia. Ltda.

Documentación exigida

Orden de Compra
Formulario de Inscripción

Precio por participante

\$ 74.970
IVA incluido

Plazo de pago

Pago contado finalizado
el curso

Orden de Compra

www.negociacionharvard.org

Plazo envío	Viernes 02.05.25
RUT	78.029.600-3
Razón Social	Jaime Salom y Cia. Ltda.
Dirección	Teatinos 891 oficina 203 Comuna Santiago
Sitio web	www.jaimesalomvillafranca.cl
Teléfono	992573049
WhatsApp	+56942394915
Descripción	Curso Negociación modelo de Harvard
Precio sin IVA	\$63.000
IVA	\$11.970
Precio IVA incluido	\$74.970
Plazo de pago	Pago contado finalizado el curso
Banco	BancoEstado
Cuenta Vista	32170505408
Email	jaimesalom2003@yahoo.com

Formulario de Inscripción

www.negociacionharvard.org

RUT de la empresa	
Razón Social de la empresa	
Giro de la empresa	
Dirección de la empresa	
Comuna de la empresa	
Ciudad de la empresa	
Teléfono de la empresa	
Sitio web de la empresa	
Nombre de la persona que efectúa la inscripción	
Teléfono fijo de la persona que efectúa la inscripción	
Teléfono móvil de la persona que efectúa la inscripción	
Email de la persona que efectúa la inscripción	
Nombre del participante	
Teléfono fijo del participante	
Teléfono móvil del participante	
Email del participante	

Plazo para el envío	Viernes 02.05.25
Para cada participante	Enviar Formulario de Inscripción independiente
Nombre del participante	Incluir ambos nombres y ambos apellidos con acentos si los hubiese

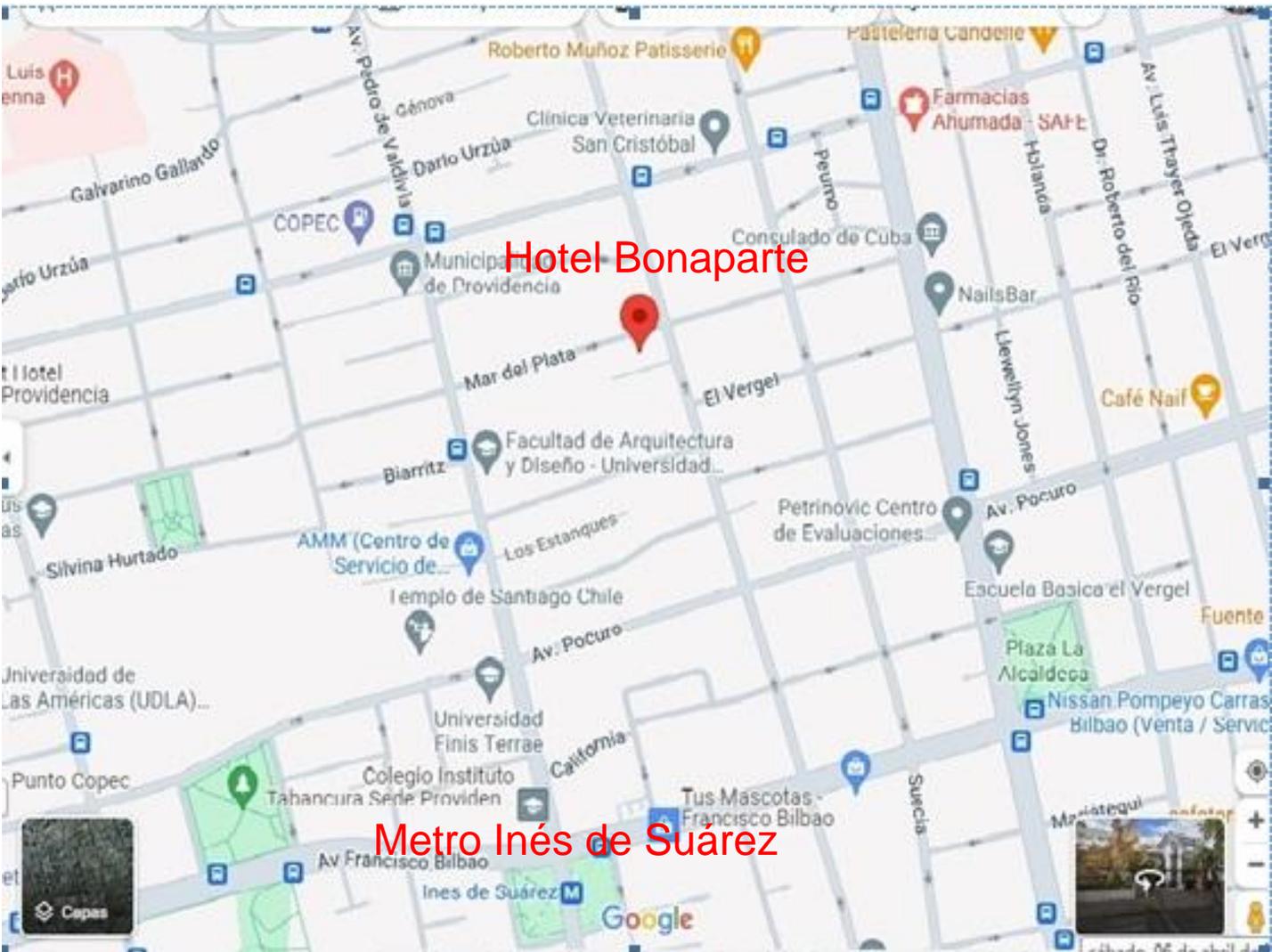
Hotel Bonaparte

www.hotelbonaparte.cl

Dirección	Mar del Plata 2171, Comuna Providencia
Cercanía	Ricardo Lyon esquina Eliodoro Yáñez
Sitio web	<u>www.hotelbonaparte.cl</u>
Metro	Línea 6 Estación Metro Inés de Suárez
Estacionamiento	Al exterior del hotel. Carencia de delincuencia.

Hotel Bonaparte

www.hotelbonaparte.cl



Cursos ofrecidos

www.jaimesalomvillafranca.cl

**Administración de
Bodegas
y
Codificación**

**Gestión
de
Inventario**

**Técnicas
de
Compras**

**Gestión de
Importaciones
y
Exportaciones**

Logística Inversa

**Las 5 S
y
Just in Time**

**Control de
Gestión,
Indicadores KPI y
Cuadro de Mando**

**Herramientas
matemáticas
y
gráficas**

**Administración
de
tareas**

**Negociación
modelo
de
Harvard**

Asesoría ofrecida

www.jaimesalomvillafranca.cl

Optimización de la gestión de Negociación

- **Fase 1**
Levantamiento de información
- **Fase 2**
Identificación de los problemas
- **Fase 3**
Elaboración del Plan de Trabajo
- **Fase 4**
Implementación



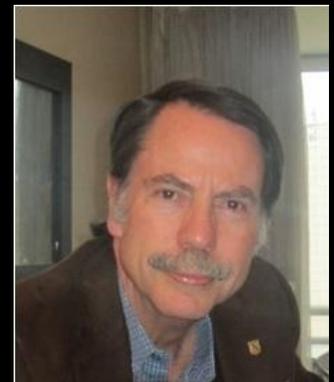
Curso

Negociación modelo de Harvard

Presencial

Teléfono 992573049
WhatsApp +56942394915

info@jaimesalom.cl
jaimesalom@tomadeinventario.cl
jaimesalom2003@yahoo.com



www.tomadeinventario.cl
www.cursolas5s.cl