

Curso

Negociación modelo Harvard

Inicio lunes 15.06.26



Jaime Salom Villafranca
Ingeniero Civil de Industrias U.C.

www.jaimesalomvillafranca.cl

www.jaimesalom.cl

www.negociacionharvard.org

El asesor/capacitador

- Jaime Salom Villafranca, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile
- Se desempeña en Logística desde 1980
- 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 en diversas empresas
 - Docente y profesor-guía de tesis en universidades
 - Profesor de cursos de capacitación
 - Profesor de diplomados

Las áreas de Abastecimiento mencionadas anteriormente incluían la Administración de Bodegas, Codificación, Gestión de Inventario, la gestión de Compras, la gestión de Importaciones y la Logística Inversa

El asesor/capacitador Sence

Jaime Salom Villafranca ha sido incorporado a la nómina de facilitadores (capacitadores) aprobados por Sence para impartir capacitación.



Clientes del asesor/capacitador

www.jaimesalomvillafranca.cl

Asesorías

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.

Clientes del asesor/capacitador

www.jaimosalomvillafranca.cl

Capacitación

- **Cursos Abiertos**

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

- **Cursos Cerrados**

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esvál, 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, Coagra 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

Demostraciones

www.jaimesalomvillafranca.cl

- **Canal de YouTube**

Visite el canal de YouTube denominado así:

Jaime Salom Villafranca

- **Video respecto de la Logística**

En el canal mencionado vea el video siguiente:

La Logística y su mejoramiento

- **Video respecto una interpretación de piano/teclado**

En el canal mencionado vea el video siguiente:

Música/teclado El Tamborilero

Jaime Salom Villafranca

Negociación

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

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.

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 Acomodaticia
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

Curso

Negociación modelo

Harvard

Lo que recibirá el
participante

- Manual digital
- Certificado digital

Curso

Negociación modelo

Harvard

Duración
9 horas

Modalidad de ejecución
Online en vivo

Días
Lunes

Horario
19:00 horas a
20:30 horas

Curso

Negociación modelo

Harvard

Fechas

- Junio
15 y 22
- Julio
6, 13, 20 y 27

Curso

Negociación modelo

Harvard

Requisitos para
participar

- Formulario de Inscripción
- Orden de Compra

Plazo de envío de
ambos documentos
Jueves 11.06.26

Curso

Negociación modelo

Harvard

Precio

- Monto líquido
\$83.902
- Impuesto Retenido
Boleta Honorarios
\$15.098
- Precio total
\$99.000

Curso

Negociación modelo

Harvard

Plazo de pago

- 1 día una vez impartido el curso
- Plazo de pago martes 28.07.26

Datos para la Orden de Compra

Nombre

Juan Jaime Salom Villafranca

RUT 6.246.384-8

Giro

Servicios profesionales de
Ingeniería

Dirección

Teatinos 891 of. 203
Comuna Santiago

Teléfono 992573049

WhatsApp + 56942394915

info@jaimesalom.cl

Formulario de Inscripción

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	



Formulario de Inscripción

Descargue el
Formulario de Inscripción [aquí](#)

También puede descargarlo en
el sitio
[**www.jaimesalom.cl**](http://www.jaimesalom.cl)



Curso Negociación modelo Harvard Inicio lunes 15.06.26

Teléfono 992573049
WhatsApp +56942394915

jaimе.salom@jaimesalomvillafranca.cl
info@jaimesalom.cl
jaimesalom@tomadeinventario.cl



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