



## CURSO CNS LEVEL II - PRACTICAL CAMP NEGOTIATION EXPERT

### Certificación:

- Certificado de Asistencia EUD - CNS Level II Practical y CAMP Negotiation Certified al aprobar examen internacional.

### Unidades de Desarrollo:

16 PDU's por el PMI®.

### Duración:

16 Horas / 2 días

### Tipo de Curso:

Presencial / Online

### Idioma:

Español

## CONTACTO

### Fundación de Egresados de la Universidad Distrital

#### Bogotá D.C. / Colombia

Cr. 20 # 32 A - 45

PBX: 7561133

[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

#### Medellín

Centro Emp. Ciudad del Río

Cra 48 No 20-114 Torre 2

Oficina 924

Teléfono: (4) 560 7740

[infomed@egresadosudistrital.edu.co](mailto:infomed@egresadosudistrital.edu.co)

### Correo Electrónico

[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

### Más Información

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

## CONTENIDO TEMÁTICO

- Conceptos Básicos del Sistema
  - Visión General de nuestra Mentalidad
  - Descripción del Programa del CNI
  - La habilidad de decir "No"
  - La Necesidad
    - Los Peligros de la Necesidad
    - Eliminar la Necesidad
    - Controlando la Necesidad
  - Mentalidad cerrada Vs Mentalidad de Crecimiento
- Análisis y Desafíos de los participantes:
  - ¿Cuáles son los desafíos que tiene cada negociador?
  - ¿Qué malos hábitos tienen que saben que les están costando dinero?
  - ¿Cuál es un buen resultado para ellos al tomar este curso?
- Comparamos (lo que ellos piensan que es Verdadero):
  - ¿Cuál es su definición personal de negociación?
  - ¿Qué parte de su definición se requiere para que tenga lugar una negociación?
  - ¿Se requiere "ganar-ganar" y debe suceder en cada negociación?
  - ¿Se requiere dar y recibir, reunirse en el medio o hacer que el pastel sea más grande?
  - ¿Qué sucede cuando un negociador que cree que se requiere un compromiso se enfrenta a personalidades del tipo Alpha que intentan y manipulan a las personas utilizando el poder y el apalancamiento?
  - ¿Qué sucede con la relación a largo plazo cuando las personas nos presionan y se aprovechan?
  - ¿Cuánto daño innecesario se causa todo esto?
- ¿Por qué la gente dice No?
  - ¿Cuáles son las cuatro razones principales por las que la gente dice "No"?
  - No ven la visión emocional del beneficio asociada con un sí.
  - No tienen los datos ni los casos de uso para respaldar su visión emocional de beneficio.
  - Carecen de autoridad o presupuesto.
  - Están usando "No" como táctica o farol para tratar de generar compromiso.
  - Es posible que ya haya ganado el acuerdo, pero le piden que lo haga mejor cuando, en realidad, no necesita hacer ninguna concesión.
  - ¿Cuáles son ejemplos para cada una de estas cuatro razones?
  - ¿Cómo utiliza esta lista cuando contempla su próximo movimiento? Una vez que identifique lo que está sucediendo,



## CURSO CNS LEVEL II - PRACTICAL CAMP NEGOTIATION EXPERT

### Certificación:

- Certificado de Asistencia  
EUD - CNS Level II Practical  
y CAMP Negotiation Certified  
al aprobar examen interna-  
cional.

**Unidades de Desarrollo:**  
16 PDU's por el PMI®.

**Duración:**  
16 Horas / 2 días

**Tipo de Curso:**  
Presencial / Online

**Idioma:**  
Español

## CONTACTO

### Fundación de Egresados de la Universidad Distrital

Bogotá D.C. / Colombia  
Cr. 20 # 32 A - 45  
PBX: 7561133  
[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

Medellín  
Centro Emp. Ciudad del Río  
Cra 48 No 20-114 Torre 2  
Oficina 924  
Teléfono: (4) 560 7740  
[infomed@egresadosudistrital.edu.co](mailto:infomed@egresadosudistrital.edu.co)

**Correo Electrónico**  
[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

**Más Información**  
[www.egresadosudistrital.edu.co](http://www.egresadosudistrital.edu.co)

## CONTENIDO TEMÁTICO

- ¿cómo comunicará con seguridad la próxima decisión que desea que la otra parte rechace o acepte?
- Negociación en tiempos difíciles
  - Las negociaciones en los nuevos escenarios durante y post - pandemia.
  - Renegociar en el nuevo escenario.
- Definición del Sistema de Camp de Negociación:
  - ¿Qué se requiere realmente en la negociación? "Un esfuerzo para lograr un acuerdo entre dos o más partes con todas las partes con derecho a veto".
  - ¿Qué es un no? Su única decisión y sus decisiones pueden cambiarse.
  - ¿Cómo toma decisiones el cerebro humano?
  - ¿Qué nos ha demostrado la neurociencia?
- Seis características del negociador profesional:
  - ¿Cuáles son las 6 características de los mejores negociadores del mundo?
  - Tomador de decisiones efectivo
  - Operan con una misión y un propósito válidos.
  - Son capaces de identificar y resolver el problema real.
  - Se centran en lo que pueden manejar, su actividad, comportamiento y decisiones.
  - Tienen una mentalidad de crecimiento en lugar de una mentalidad fija. No saben todas las respuestas y no tienen un gran ego.
  - Tienen la capacidad de concentrarse en los entornos más estresantes porque dependen de un sistema.
- Misión y propósito:
  - ¿Cómo identifica el elemento más importante para llegar a un acuerdo? ¿Cuáles son las reglas de M&P? Deben estar escritas al 100% en el mundo de la otra parte sin dinero ni beneficios para usted. Responden las preguntas, ¿qué quieren que proporcionemos y cómo quieren que lo hagamos?
  - Ejercicio individual: características y beneficios y en un producto que el instructor presenta. Cada estudiante debe tomarse un tiempo y presentar su M&P a la clase.



## CURSO CNS LEVEL II - PRACTICAL CAMP NEGOTIATION EXPERT

### Certificación:

- Certificado de Asistencia EUD - CNS Level II Practical y CAMP Negotiation Certified al aprobar examen internacional.

**Unidades de Desarrollo:**  
16 PDU's por el PMI®.

**Duración:**  
16 Horas / 2 días

**Tipo de Curso:**  
Presencial / Online

**Idioma:**  
Español

## CONTACTO

### Fundación de Egresados de la Universidad Distrital

Bogotá D.C. / Colombia  
Cr. 20 # 32 A - 45  
PBX: 7561133  
[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

Medellín  
Centro Emp. Ciudad del Río  
Cra 48 No 20-114 Torre 2  
Oficina 924  
Teléfono: (4) 560 7740  
[infomed@egresadosUdistrital.edu.co](mailto:infomed@egresadosUdistrital.edu.co)

**Correo Electrónico**  
[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

**Más Información**  
[www.egresadosudistrital.edu.co](http://www.egresadosudistrital.edu.co)

## CONTENIDO TEMÁTICO

- Comportamientos de negociación dirigidos a generar visión:
  - Preguntas guiadas por verbos versus la pregunta interrogativa y cuándo usar cada uno. Nutrir y demostrar respeto. Invertir es la capacidad de responder una pregunta con una pregunta. Respuestas de bajo / sin riesgo. La regla de 3+ a 5+. Conecte las declaraciones y nunca responda una pregunta sin formular. Use espejos y etiquetas para que la otra parte hable. Declaraciones negativas y positivas para que la conversación sea lo más neutral posible.
  - Juegos de rol y práctica individual sobre los bloqueadores y los procesos de decisión en nuestro adversario y su mundo
- Agenda y Presupuesto de negociación:
  - Las agendas son críticas en el sistema Camp ya que predicen lo siguiente a hacer, cómo mantener su negociación viva, cómo continuar tomando decisiones efectivas, y, lo más importante, cómo mantener sus emociones en un nivel normal de calma.
  - En todos los campos, la gente más exitosa, es más exitosa debido a que son capaces de identificar los problemas más difíciles, inmediatos y más significativos, y luego lidiar con esos problemas directamente. La negociación no es diferente. Su habilidad para identificar los grandes problemas y llevarlos al frente de la negociación, por medio de una agenda, mejorará exponencialmente sus esfuerzos. Las agendas nos ayudan a mantener el control emocional. Son nuestra primera línea de defensa en nuestra línea de fuego y para mantenernos activos.
  - El presupuesto real, los costos reales asociados a una negociación, pueden ser insidiosos. Se pueden acercar sigilosamente a Usted y pueden afectar sus emociones y así afectar sus decisiones. Solo los componentes de tiempo y dinero del presupuesto son cuantitativos. Los otros dos emplean un tipo diferente de evaluación, no cuantitativo, pero, sin embargo, uno que se puede registrar con alguna precisión.



## CURSO CNS LEVEL II - PRACTICAL CAMP NEGOTIATION EXPERT

### Certificación:

- Certificado de Asistencia EUD - CNS Level II Practical y CAMP Negotiation Certified al aprobar examen internacional.

### Unidades de Desarrollo:

16 PDU's por el PMI®.

### Duración:

16 Horas / 2 días

### Tipo de Curso:

Presencial / Online

### Idioma:

Español

## CONTACTO

### Fundación de Egresados de la Universidad Distrital

#### Bogotá D.C. / Colombia

Cr. 20 # 32 A - 45

PBX: 7561133

[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

#### Medellín

Centro Emp. Ciudad del Río

Cra 48 No 20-114 Torre 2

Oficina 924

Teléfono: (4) 560 7740

[infomed@egresadosudistrital.edu.co](mailto:infomed@egresadosudistrital.edu.co)

### Correo Electrónico

[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

### Más Información

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

## CONTENIDO TEMÁTICO

- Checklist y Registros:
  - Los checklist y los registros son el ingrediente secreto, el corazón y el alma para lo que una gran negociación representa. Son la herramienta del entrenador que, cuando se domina, asegura un perfecto plan de acción. Son las mismas herramientas que administran 1 billón de dólares en las negociaciones todos los días, por todo el mundo. En última instancia, los checklist y los registros le proporcionan la mayor ventaja en su caja de herramientas de Negociación en el Sistema Camp.
  - Los checklist y los registros son acerca de la preparación perfecta. Son donde se reúnen los principios, normas, leyes, comportamientos y actividades del Sistema de Negociación Camp.
  - Preparar los checklist y los registros proporciona al negociador el perfecto plan de acción, un plan de ejecución que lo mantiene seguro y en control razonable del proceso en cualquier etapa de la negociación más avanzada. Ofrecen planes de máxima oportunidad con un mínimo de riesgo. Son indispensables para ayudar a evaluar cómo va su trabajo, a identificar deficiencias y debilidades y a construir sobre las fortalezas. Ayudan a auto corregir el proceso. Cuando se trabaja con un equipo más grande, son indispensables como herramientas de comunicación que mantienen a todos los jugadores en la misma página a través de los giros y vueltas del proyecto principal.
  - Checklist y Registros (Logs)