

MINUTA DE REUNIÓN

COMITÉ: FRANQUICIAS			
Tema Convocatoria: ¿Por qué pierdes en una negociación?			
Fecha	30 de noviembre 2023	Hora Inicio	10:00 hrs
MODALIDAD	PRESENCIAL	Hora Fin	11:00 hrs
Expositor(es)	Francisco Pereira	Contacto	franciscopereira@negociar.cl

ASISTENCIA

Nombre	Empresa	Asistencia
Alexis Rodríguez	Brands Consulting	✓
Claudio Rabi	G&N Brands	✓
Diego Carreño	The Fini Company	✓
Eduardo Marcel	Pagodefacturas.net	✓
Erick Soto	Redfarma	✓
Javiera Rebolledo	Redfarma	✓
Jorge Esper	Trade 29	✓
Juan Esteban Díaz	Centro Dental MC	✓
Marcela Varas	Grupo Magnolia	✓
Pablo Cornejo	The Fini Company	✓

Paulina Álvarez	Somos franca	✓
Paulina Valenzuela	Enlace personas	✓
Yuval Ben Haym	Remax	✓
Julia Vergara	CCS	✓
María Ignacia Díaz	CCS	✓

Comité Invitado	Pymes
------------------------	-------

PROGRAMA DE LA SESIÓN

- ¿Por qué pierdes en una negociación?
Expone Francisco Pereira, CEO en Negociar.

TEMAS TRATADOS

ASUNTO	
<p>¿Por qué pierdes en una negociación? Aprende a negociar</p>	<p>La presentación de Francisco Javier Pereira se centró en tres conceptos fundamentales para entender y mejorar las habilidades de negociación. En primer lugar, resaltó "el poder de la negociación está en la alternativa", haciendo hincapié en la importancia de tener opciones y alternativas sólidas durante una negociación. Esto no solo fortalece la posición de la parte negociadora, sino que también ofrece flexibilidad y capacidad para tomar decisiones informadas.</p> <p>En segundo lugar, Pereira enfatizó que "la negociación es transacción". Esta afirmación subraya la naturaleza de intercambio inherente a cualquier negociación. La capacidad de proponer y aceptar transacciones es esencial para llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos. La comprensión de este principio puede influir en la estrategia y tácticas utilizadas durante el proceso de negociación.</p> <p>En tercer lugar, se abordó la perspectiva de "tener claro que una negociación no es hacer un favor". Esta declaración destaca la necesidad de separar la negociación de cualquier connotación de favor o acto de buena voluntad. En cambio, se</p>

	<p>alienta a los participantes a adoptar una mentalidad objetiva y centrada en el intercambio de valor tangible.</p> <p>Los participantes tuvieron la oportunidad de expresar sus opiniones, plantear preguntas. Esta interacción fomentó un ambiente de aprendizaje colaborativo, donde los conocimientos y perspectivas individuales contribuyeron a la comprensión colectiva de las estrategias efectivas de negociación.</p>
--	--

Fecha próxima reunión	20 de diciembre 2023
------------------------------	----------------------

María Ignacia Díaz

Secretaria Ejecutiva

Diciembre 2023

Fecha de aprobación