

# Conviértete en un Negociador TI **EXITOSO**

Convocatoria MINTIC  
**80% CONDONABLE**



**¡Nunca jamás, deje dinero sobre la mesa de negociación!**

## ► Workshop de certificación en **Negociación para la industria TI: CNEPIT**

El Ministerio de las TIC a través del Programa FITI, ofrece créditos condonables hasta por el 80% del valor total del proceso de capacitación y certificación, de conformidad con las pautas y parámetros que para tal efecto se han dispuesto en el convenio interadministrativo ICETEX - FONTIC 000426 de 2015, en el Reglamento Operativo del Fondo, y en las Actas de la Junta Administradora del Convenio y en la Convocatoria correspondiente.

- Valor total de formación y certificación ..... **COP \$ 5'000.000**
- Valor a condonar a través de MinTIC – ICETEX (80%) \* ..... **COP \$ 4'000.000**
- Valor a asumir por parte del aspirante (20%) \*\* ..... **COP \$ 1'080.000**

\* A diligenciar en el formulario Icetex

\*\* Incluye la prima de seguro sobre el crédito de condonación



**MINTIC**



[www.bdguidance.com](http://www.bdguidance.com)

# CNEPIT Workshop de Certificación en Negociación en la Industria TI

## Información General

**BD Guidance Institute** se complace en presentar el taller de certificación **"Certified Professional Negotiation Expert"** para la industria de las tecnologías de información - CNEPIT

- El curso de certificación está dirigido a directivos, emprendedores, técnicos profesionales, tecnólogos y profesionales en diversos campos, con formación en áreas relacionadas con TI, profesionales titulados que se desempeñen en empresas del sector TI, y estudiantes de mínimo sexto semestre del nivel de ingenierías en áreas de TI. Así como para Administradores del Gobierno, Cámaras de Comercio, Docentes, Clústeres y Agremiaciones de TI.
- Este programa de entrenamiento se desarrolla en un periodo de 3 días e incluye conferencias académicas y prácticas y talleres estilo bootcamp a ser dictado en el territorio Nacional.
- Todos los participantes que completen el taller recibirán un certificado de finalización.
- Aquellos participantes que pasen los exámenes requeridos para la certificación de **"Certified Negotiation Expert Professional"** recibirán certificados oficiales para esta designación.

## Metas y Objetivos

- Desarrollar y mejorar las habilidades de negociación y estrategias en la industria de tecnologías de información a través de simulaciones y retroalimentación.
- Prepararse sistemáticamente para la negociación en cualquier situación o entorno que involucre clientes, proveedores, aliados y asociados en la industria de la tecnología y la elaboración de contratos.
- Habilidades para crear ofertas de valor estructuradas que involucran múltiples y complejos escenarios.
- Resolver los conflictos con carga emocional potencialmente destructivos.

# AGENDA

## DIA 1

### Un cambio de mentalidad y la importancia del NO

- Rompiendo paradigmas
- Visión general de la mentalidad en el sistema CNI
- La importancia de seguir un sistema de negociación
- La habilidad de decir "NO"

### Controlando la necesidad / Uso de preguntas

- Peligros de la necesidad
- Controlando la necesidad
- Mentalidad fija vs. mentalidad del crecimiento
- Identificando tipos de preguntas
- Usando preguntas con propósito

## DIA 2

### Comportamientos y Conductas

- Nutrir
- Revertir
- El método 3+
- Conectar
- Estar menos "OK"
- El arte de soltar carrete

### Misión y Propósito

- Creación y uso de Misión y Propósito
- Conociendo el mundo de su respetado adversario
- Corriendo bases – La batalla contra el reloj
- Dibujar la visión
- Proceso del presupuesto total
- Los verdaderos tomadores de decisiones

# AGENDA

## DIA 3

### Agenda de negociación

- Introducción a la agenda
- Preparación de la agenda
- Temas opcionales en la agenda
- Agenda, deseos y lo que pasa después

### Seguimiento de una negociación / Lab

- Checklist y registros
- Caso de estudio
- Simulacro

Encuétranos en  
nuestras redes sociales:



bdguidance



@BDGuidance



bd-guidance

Información:

[workshops@bdguidance.com](mailto:workshops@bdguidance.com) · [www.bdguidance.com](http://www.bdguidance.com)

"Cuando se alinean principios de negociación se derrotan las tácticas teóricas y de moda construidas con falsos pretextos y manipulaciones del poder y de influencia desplegados por su contra parte. Le enseñamos cómo construir acuerdos fuertes, y duraderos asegurando al mismo tiempo un mayor margen."