



ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE
PETRÓLEO, GAS Y ENERGÍA RENOVABLE
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



CURSO

Negotiation in brief

Convierta a su equipo en
negociadores de alto impacto

¿Y si sus negociaciones generaran más valor que nunca?

En el competitivo mundo de los negocios energéticos, cada negociación es una oportunidad para crear valor, fortalecer relaciones y asegurar el futuro de su organización.

El poder de Negotiation in Brief, una ventaja competitiva real.

Negotiation in Brief es un programa único que integra en el ADN de su organización las competencias críticas que distinguen a los líderes de la industria.

A través de una metodología probada que combina fundamentos sólidos, estrategias avanzadas y práctica intensiva, desarrollamos equipos capaces de:

Preparar negociaciones

con análisis riguroso de stakeholders, límites del negocio y alternativas estratégicas (BATNA)

Ejecutar tácticas

colaborativas y competitivas según el contexto, con confianza, estrategia y resultados medibles

Anticipar riesgos y capitalizar

oportunidades en cada negociación

Diseñar y cerrar acuerdos más rentables

que protegen y generan valor sostenible para todas las partes

Construir relaciones

comerciales duraderas con socios y clientes, basadas en confianza y resultados

Si su equipo negocia en representación de la empresa, este programa multiplica su efectividad.



PERFIL DE PARTICIPANTES

Negotiation in Brief está diseñado específicamente para **profesionales de mandos medios que lideran** el crecimiento de su organización y que necesitan las mejores herramientas.

A continuación presentamos el impacto que tiene el programa en cada área.

- **Desarrollo de Negocios**
Cierre de acuerdos más rentables y estratégicos
- **Asuntos Legales**
Diseño de contratos que protegen y generan valor
- **Fusiones y Adquisiciones**
Maximización de valor en transacciones complejas
- **Finanzas**
Negociación de términos financieros favorables
- **Abastecimiento y Compras**
Optimización de costos y relaciones con proveedores



CONTENIDO DEL PROGRAMA

DÍA 1: Dominio de Fundamentos

De la teoría a la acción estratégica

- Principios y roadmap de la negociación efectiva
- La "Receta del Acuerdo" (Deals Recipe) que funciona
- Preparación estratégica: BATNA, Deal Breakers, Business Boundaries
- ZOPA: Identificar la zona de acuerdos posibles
- Creación y liderazgo de equipos de negociación de alto rendimiento
- Análisis de stakeholders para anticipar y gestionar intereses
- Ejercicio aplicado en contexto real

DÍA 2: Estrategias y Tácticas de Élite

El arte de negociar con propósito

- Diferenciación entre estrategia corporativa y táctica de ejecución
- Tácticas ganadoras: "Salami", regateo y colaboración
- Habilidades críticas: manejo del ego, generación de confianza, lectura del lenguaje corporal
- Estilos de negociación: Modelo Thomas-Kilman aplicado
- Identificación de perfiles de negociadores y adaptación estratégica
- Ejercicios prácticos con retroalimentación inmediata

DÍA 3: Simulación de Negociación Compleja

La prueba de fuego donde todo se integra

- Simulación de negociación multilateral compleja
- Aplicación de todas las herramientas aprendidas
- Evaluación de resultados y análisis de desempeño
- Debate intensivo: lecciones aprendidas del ejercicio
- Cierre estratégico: traslado al contexto real de la organización
- Plan de acción personalizado para implementar inmediatamente

La experiencia Negotiation in Brief

Formato presencial de alto impacto

10-20 participantes | 3 días intensivos | Resultados inmediatos

Nuestro formato presencial garantiza participación plena, intercambio enriquecedor y práctica intensiva a través de simulaciones realistas y juegos de rol basados en situaciones reales de la industria.

Edición 2026:

Lugar: Buenos Aires, Argentina.

Fechas: 1 al 3 de septiembre.

ROI tangible: Los resultados que puede esperar

Su inversión, su ventaja competitiva

LO QUE OBTIENE SU ORGANIZACIÓN

Equipos de negociación preparados y alineados con objetivos de negocio

Acuerdos de mayor calidad y sostenibilidad con clientes, proveedores y socios

Capacidad superior para identificar límites, oportunidades y riesgos

Cultura organizacional de colaboración y análisis estratégico

Contratos diseñados para relaciones de largo plazo

EL IMPACTO MEDIBLE

Mayor eficiencia en cierre de acuerdos y reducción de tiempos muertos

Relaciones comerciales más rentables y duraderas

Mejor gestión de riesgos y capitalización de valor oculto

Decisiones más informadas y equipos más cohesionados

Reducción de conflictos y litigios, aumento de renovaciones

EN NÚMEROS QUE IMPORTAN:

↑ **25/40%**
en la calidad de acuerdos cerrados (promedio industria)

↓ **30%**
en tiempos de negociación

↑ Incremento significativo en satisfacción de contrapartes y relaciones duraderas

ROI
demostrable en
los primeros
6 meses
post-capacitación

INSTRUCTOR



Dr. Guillermo Jalfin

El Dr. Guillermo Jalfin es un estratega y negociador de reconocimiento internacional con más de 40 años de experiencia en el sector global de Petróleo y Gas. Ha liderado negociaciones complejas que involucraron a grandes corporaciones, gobiernos e instituciones financieras, diseñando estrategias corporativas y modelos de negocio innovadores en entornos internacionales desafiantes donde se cruzan intereses comerciales, políticos y técnicos.

Formado en exploración y operaciones de campo, el Dr. Jalfin combina una profunda experiencia técnica con una sólida visión estratégica y comercial. Esta perspectiva integrada le permite traducir realidades técnicas en decisiones empresariales efectivas y negociaciones exitosas.

A lo largo de su carrera, ha ocupado cargos directivos de alto nivel, liderando equipos multidisciplinarios y multiculturales que integran los ámbitos técnico, financiero y legal. Es ampliamente respetado por su capacidad para alinear actores con intereses diversos y transformar negociaciones complejas en acuerdos duraderos.

INVERSIÓN EN EXCELENCIA

Costo de inscripción

CATEGORÍA	INVERSIÓN POR PARTICIPANTE (3 DÍAS)
Empresas Socias	USD 1.400
Empresas No Socias	USD 2.000

¿Qué incluye su inversión?

- 3 días de capacitación intensiva con metodología probada
- Material didáctico completo y herramientas aplicables
- Simulaciones y ejercicios diseñados para la industria y la región.
- Certificado de participación reconocido



Negotiation in brief

Contáctenos hoy.

Reserve su cupo para el próximo programa

LOS CUPOS SON LIMITADOS
PARA GARANTIZAR CALIDAD Y PARTICIPACIÓN.

Contacto:

Pablo Amoedo
pamoedo@arpel.org.uy

Verónica Ferreira
vferreira@arpel.org.uy

www.arpel.org

 **arpel** ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE PETRÓLEO, GAS Y ENERGÍA RENOVABLE DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE