NEGOTIATION by DESIGN

Empoderamos a **Organizaciones e Individuos** para que alcancen su **Máximo Potencial en Negociación**



EL PROBLEMA

Negotiation by Design revela cómo las estrategias defectuosas erosionan el **EBITDA**, debilitan el posicionamiento y comprometen el crecimiento a través de cuatro trampas clave:



Acuerdos subóptimos

Perder ganancias mutuas, aceptar acuerdos demasiado pronto, optar por alternativas peores que la MAAN o rechazar buenos acuerdos por ego.



Enfoque organizacional no unificado

Cuando cada uno improvisa con su propio estilo, terminan siendo acuerdos a medias y negociaciones desorganizadas.



Pérdida del conocimiento y la experiencia

Las historias de éxito no documentadas y el conocimiento tácito pasan desapercibidos y paralizan el desarrollo de una capacidad corporativa duradera.



Métricas inapropiadas

La obsesión por obtener ganancias rápidas y medidas transaccionales con un enfoque limitado amenaza el valor tanto en el corto como en el largo plazo.

Deja de Apostar, Empieza a Diseñar: La negociación es un activo estratégico, no solo un proceso para cerrar acuerdos.

La negociación debe considerarse como un "motor" escalable y sistemático dentro de la organización, que puede ser dirigido, medido y mejorado continuamente. Este enfoque amplifica la capacidad de negociación corporativa, convirtiéndola en un pilar integral de la estrategia empresarial general.

LA SOLUCIÓN

Convertir la Negociación en una Capacidad Corporativa

Cuando la negociación evoluciona hacia una práctica repetible, enseñable y estratégica, se convierte en una auténtica ventaja competitiva que determina todo, desde el EBITDA hasta el crecimiento. A continuación, te explicamos cómo:

1. Alinear con la estrategia corporativa:

Vincula los resultados con objetivos como EBITDA, gestión de riesgos y posicionamiento.

2. Institucionalizar un proceso repetible:

Desarrolla manuales y herramientas para estandarizar la preparación y la creación de valor.

3. Desarrollar competencia a nivel organizacional:

Capacita equipos, comparte mejores prácticas y mejora las habilidades de negociación.

4. Fomentar la colaboración interfuncional:

Involucra a finanzas, legal y operaciones para evaluar los acuerdos de manera integral.

5. Tratar la Negociación como un desafío de diseño:

Enfócate en el éxito a largo plazo con estructuras adaptativas y mutuamente beneficiosas.

6. Medir y aprender:

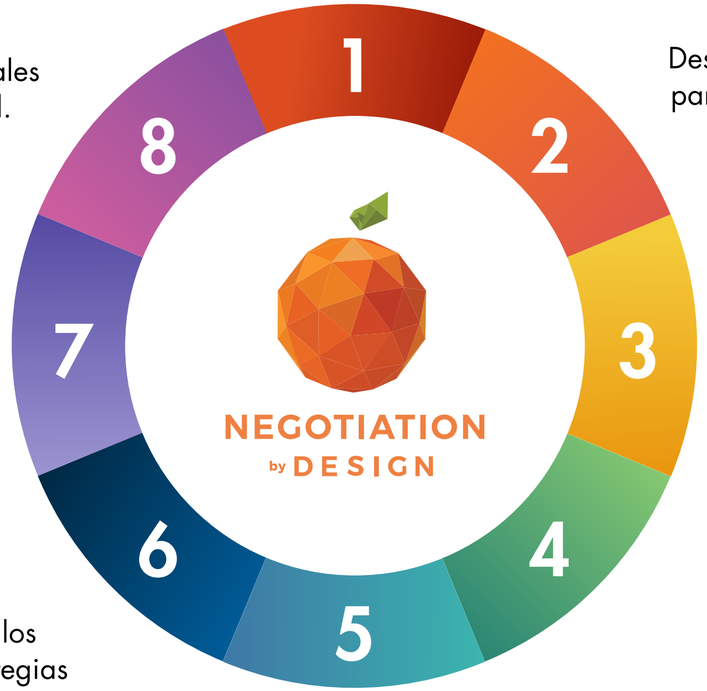
Rastrea el desempeño, analiza los resultados y perfecciona las estrategias de negociación de forma continua.

7. Construir una cultura de excelencia en Negociación:

Recompensa comportamientos estratégicos, fomenta el aprendizaje y promueve la mejora continua.

8. Aprovechar la tecnología:

Utiliza IA y herramientas digitales para apoyar la escalabilidad.





NUESTROS SERVICIOS

Ofrecemos cinco puntos de entrada para desarrollar capacidades de negociación corporativa:

1

ENTRENAMIENTO

Nuestros talleres se fundamentan en el "Aprendizaje en Acción", un enfoque práctico que incorpora simulaciones, herramientas visuales y retroalimentación grupal e individual.

2

CONSULTORÍA

Negotiation by Design es una consultora boutique global especializada en estrategias de negociación que impulsan resultados óptimos. Nuestro proceso estructurado, basado en investigaciones, ayuda a los clientes a navegar negociaciones complejas con confianza y eficacia.

3

DESARROLLO DE CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

El desarrollo de capacidad de negociación corporativa transforma la negociación de una habilidad individual en una capacidad organizacional estratégica, permitiendo a las empresas asegurar mejores acuerdos, construir relaciones más sólidas y obtener una ventaja competitiva.

4

CERTIFICACIÓN PARA NEGOCIADORES EXPERTOS

Nuestro programa de certificación está diseñado para profesionales que participan en negociaciones comerciales complejas y tiene como objetivo mejorar sus habilidades de negociación hasta alcanzar estándares de clase mundial.

5

GESTIÓN DE PORTAFOLIO DE VENTAS Y ADQUISICIONES

Nuestra metodología está diseñada para desarrollar una capacidad corporativa sólida en negociación. Al adoptar un enfoque estratégico y matizado en la gestión de proveedores y clientes, tu organización puede lograr resultados superiores en adquisiciones y mantener el éxito a largo plazo.

NUESTRO MÉTODO

Ofrecemos un enfoque sistémico que considera procesos, herramientas y mejores prácticas.

Negociación Tri-Dimensional



Con demasiada frecuencia, la negociación se descarta como un juego puramente táctico. En realidad, tiene **tres dimensiones fundamentales: táctica, estratégica y de creación de valor**, todas ellas trabajando en conjunto. Nuestro enfoque invita a los negociadores a ver el panorama general y a aprovechar cada aspecto de la negociación.

NUESTRO MÉTODO

Ofrecemos un enfoque sistémico que considera procesos, herramientas y mejores prácticas.

El Canvas de Negociación®



Desarrollamos el **Canvas de Negociación®** como una poderosa herramienta visual para mejorar la preparación, ya que el 70 % del éxito de una negociación depende de las bases que se establezcan. **¿La mejor parte?** Para mejorar el desempeño no se necesita ninguna ventaja mágica, **solo una preparación disciplinada y meditada.**



NUESTRO MÉTODO

Ofrecemos un enfoque sistémico que considera procesos, herramientas y mejores prácticas.

El Proceso de Negociación®



En **Negotiation by Design,** seguimos un mantra engañosamente simple:

“Los buenos negociadores se centran en el proceso, no en el resultado”.

Nuestro paso a paso ha demostrado su eficacia en innumerables situaciones, estableciendo objetivos precisos y mejores prácticas para cada fase. Al centrarse en el proceso en lugar de enfocarse en el objetivo final, los negociadores obtienen un mayor control sobre cada conversación y la confianza de que están dirigiendo el acuerdo de principio a fin.

COMPRAS Y VENTAS

Implementamos los principios de la **Gestión por Categorías** y la **Matriz Estratégica** para enfoques personalizados en las negociaciones con proveedores/clientes.

Las compras y ventas son impulsores esenciales del crecimiento del EBITDA. Hemos desarrollado marcos para categorizar tanto a los clientes como a los proveedores. Al analizar el tipo de relaciones con los clientes y los proveedores, **se pueden descubrir 16 estrategias de negociación distintas, cada una diseñada para optimizar resultados.**

Compras



Ventas



Perspectiva Dual

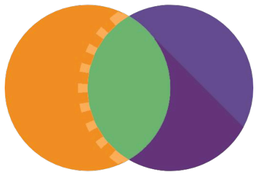
PERSPECTIVA DEL CLIENTE

PERSPECTIVA DEL PROVEEDOR

	PROVEEDOR DE ADQUISICIÓN	PROVEEDOR CRÍTICO	PROVEEDOR DE APALANCAMIENTO	PROVEEDOR ESTRATÉGICO
CLIENTE INCÓMODO	1	2	3	4
CLIENTE DE CRECIMIENTO	5	6	7	8
CLIENTE RENTABLE	9	10	11	12
CLIENTE CORE	13	14	15	16

EXPERIENCIA

Con más de **30 años de experiencia global en formación y consultoría en negociación**, empoderamos a las organizaciones para convertir la negociación en una fortaleza corporativa clave, mientras ayudamos a las personas a alcanzar su **máximo potencial en negociación.**



Fusiones y Adquisiciones (M&A)



Negociaciones de Contratos de Empleo



Negociaciones Sindicales y Laborales



Alianzas y Asociaciones Estratégicas



Negociaciones de Gestión de Crisis



Negociaciones con Proveedores y Vendedores



Relaciones con Inversores y Financiamiento



Negociaciones dentro del Equipo Directivo (C-Suite)



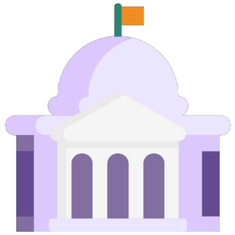
Negociaciones de Salida



Negociaciones para Responsabilidad Social y Sostenibilidad



Negociaciones Comerciales

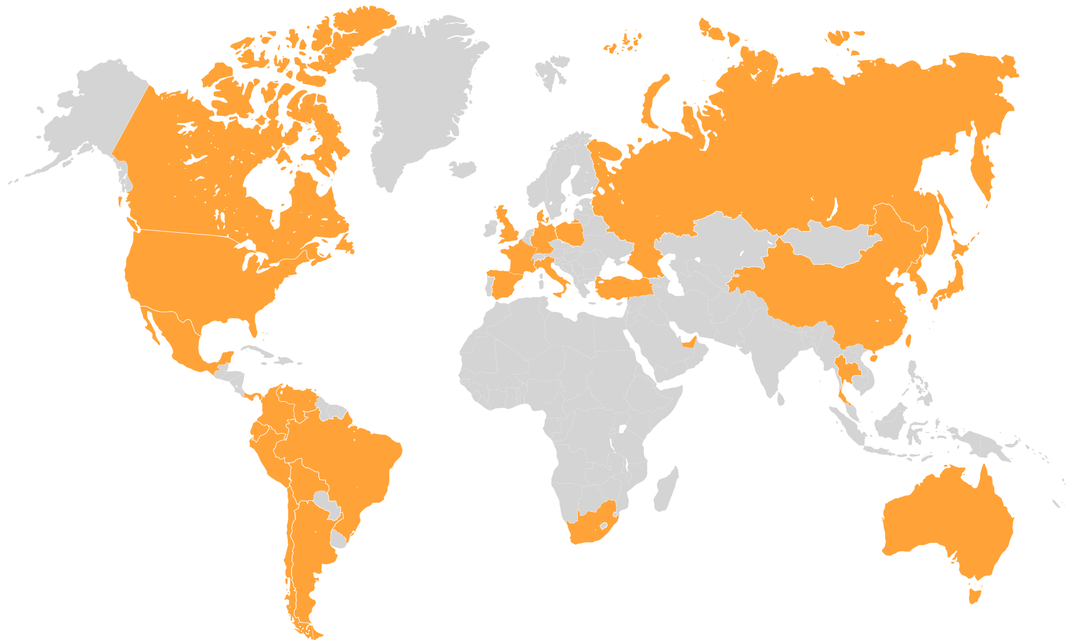


Acuerdos Intergubernamentales

30+ AÑOS DE EXPERIENCIA GLOBAL

Hemos tenido el privilegio de trabajar con **cientos de organizaciones en todo el mundo** y hemos entrenado a miles de personas de diversos orígenes.

RAZONES PARA CREER



McGill University

Columbia University

Kellogg School of Management

Universidad de los Andes

Scotiabank · Liberty Mutual · citibank · Executive Forum · EY · ExxonMobil · Castrol · Mansarovar Energy

Shell · Primax · Bosch · bp · Berry · 3A Composites · Henkel · Clarios · Lohmann koester The Hygiene Brand

Bridgestone · kp · Carvajal · PFN · Cascades · isa · Noble · Bell

Flairstech Innovation | Talent | Excellence · Ubisoft · movistar · Videotron · Cirque du Soleil · Air Canada

Transport Canada · United Nations · GSK · The Ridge Senior Living · Bayer · Baxter · Colabor

Grupo nutresa · Keurig DrPepper · Diageo · Crossville · Lantic



PABLO RESTREPO

EXPERTO EN NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIA E INNOVACIÓN

Experiencia global

- Consultor internacional con más de 30 años de experiencia en estrategia empresarial, innovación y negociación en los sectores público y privado.

Destacada carrera académica

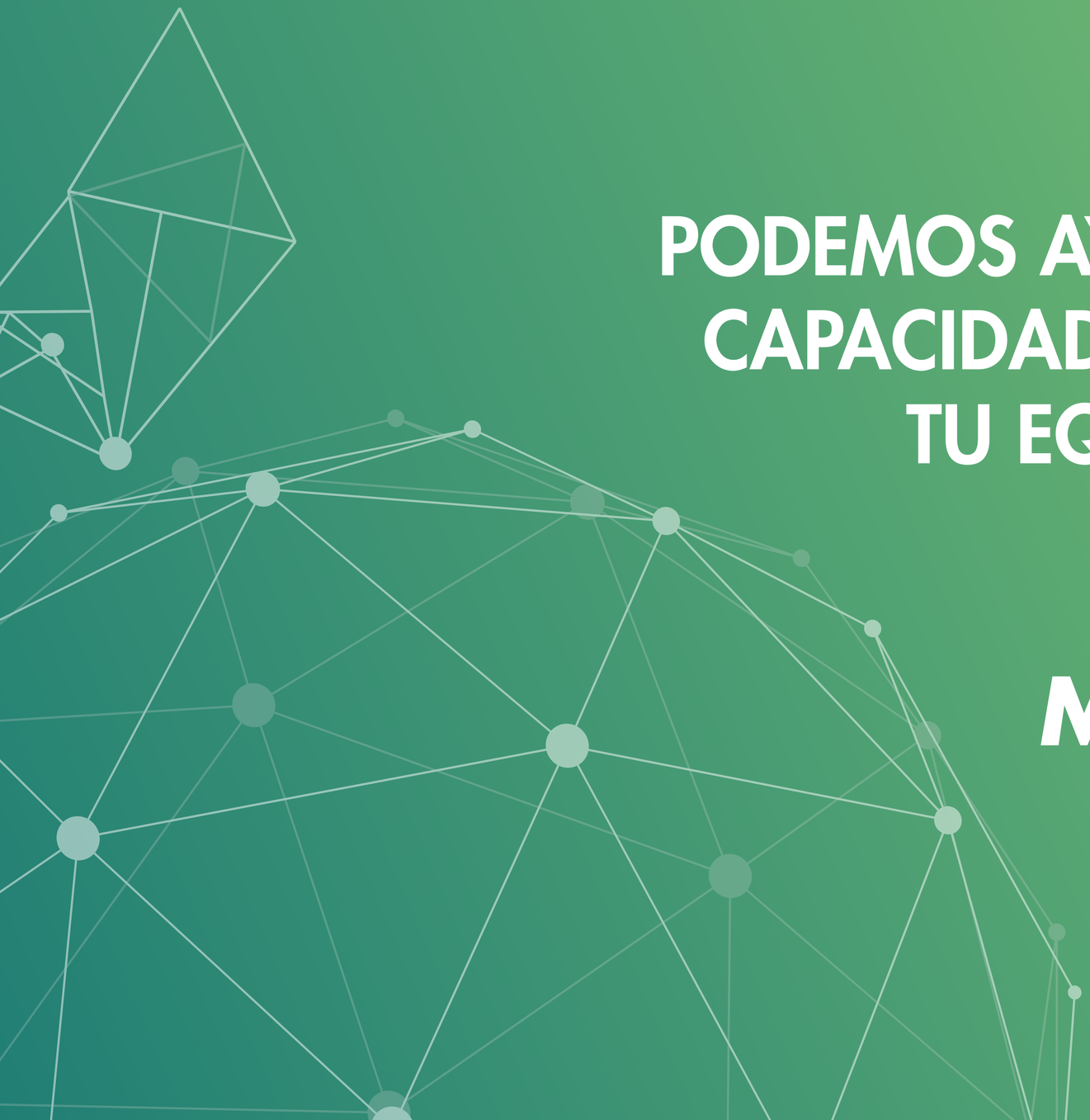
- Docente en la Universidad de McGill, el KIN (Kellogg Innovation Network) de Kellogg School of Management, la Universidad de los Andes y el programa de las Naciones Unidas para cooperación y resolución de conflictos de la Universidad de Columbia.

Sólida formación académica

- MBA de la Universidad de los Andes
- EMBA de la Kellogg Schoolof Management
- B.S. de la Universidad de Columbia
- B.A. de la Universidad Depauw

Competencia trilingüe

- Domina el español, el inglés y el francés.



PODEMOS AYUDARTE A MEJORAR LAS CAPACIDADES DE NEGOCIACIÓN DE TU EQUIPO Y ORGANIZACIÓN.

DÉJANOS MOSTRARTE CÓMO.