# SOPORTE DE LA SESIÓN

Sesión 9: Negociación

Intensidad: 2 Horas

Experto / encargado: Santiago Villada Arango

Fecha: 26 de agosto de 2025
Hora: 03:00 p.m a 05:00 p.m

Asistentes: 11 asistentes:

- Juan Sebastián Suárez Naranjo
- Jhon Jairo González Peláez
- Juan Camilo Giraldo Bustamante
- Laura Marcela Gómez Idárraga
- Víctor Mauricio Toro Gaviria
- María Paulina Arroyave García
- Niny Johana Galeano Gaviria
- Leidy Jhoana Patiño Muñoz
- Angie Tatiana Rodríguez Aras
- Alejandro Arango Quintero
- Melissa Pérez Jiménez

Objetivo: Implementar metodología de negociación para proveedores en el manejo de B2B con técnicas de harvard que permitan alcanzar los propósitos empresariales.

**Temas tratados:**

- Negociación
- Cliente
- Proveedor
- Responsabilidad social corporativa

Tareas pendientes: Por si aplica

Pantallazo/Registro Fotográfico




Conclusiones:

La implementación de la metodología de negociación basada en técnicas de Harvard permitió a los participantes fortalecer sus habilidades en el manejo de relaciones B2B con proveedores, orientándose hacia el cumplimiento de los propósitos empresariales. A lo largo de la sesión, se abordaron conceptos clave como la negociación estratégica, el entendimiento del rol del cliente y del proveedor, y la importancia de integrar la responsabilidad social corporativa en los procesos comerciales. Esta combinación de teoría y práctica brindó una visión integral que no solo mejora la eficiencia en las negociaciones, sino que también promueve relaciones sostenibles y éticas dentro del entorno empresarial.