

TÉRMINOS Y CONDICIONES

Programa de asistencia técnica – Habilidades de negociación estratégica

1. ¿Qué es el programa Habilidades de negociación estratégica?

El programa Habilidades de negociación estratégica es una iniciativa de formación orientada a fortalecer las capacidades de los ejecutivos para afrontar negociaciones cotidianas y complejas mediante herramientas y métodos basados en evidencia científica, combinando la reflexión conceptual con la práctica a través de microretos que facilitan la construcción de un modelo de negociación propio, el desarrollo de habilidades argumentativas, la identificación y gestión de sesgos cognitivos y el uso de estrategias de persuasión y creación de valor, especialmente en contextos de negocios B2B y ambientes consultivos del sector tecnológico.

2. Objetivo del Programa:

Seleccionar y fortalecer **hasta 30 empresas del sector tecnología** brindando conocimientos y herramientas que les permitan dominar los modelos de negociación desde enfoques competitivos hasta colaborativos mediante el análisis de sus alcances y limitaciones, el manejo estratégico de la arquitectura decisional, los sesgos cognitivos, la aplicación de técnicas avanzadas de persuasión y lenguaje no verbal para optimizar la generación de valor en entornos de consultoría B2B y sector TI.

Alcance:

- **Participación Empresarial:** Selección y acompañamiento de hasta **30** empresas del sector tecnológico, para fortalecer las habilidades y conocimientos de sus ejecutivos en negociación estratégica, mediante la aplicación de herramientas y metodologías basadas en evidencia científica que les permitan mejorar sus procesos de negociación, desarrollar capacidades argumentativas, identificar y gestionar sesgos cognitivos, construir un modelo de negociación propio y fortalecer sus competencias para la creación de valor y la persuasión en negocios B2B y ambientes consultivos tecnológicos.

- **Formación y Asistencia Técnica:** Desarrollo de un programa de **30 horas**, en modalidad **Online**.
- **Capacidades Estratégicas y Tecnológicas:** Fortalecimiento de competencias en negociación estratégica, aplicación de métodos y herramientas basados en evidencia científica, desarrollo de capacidades argumentativas, identificación y gestión de sesgos cognitivos, construcción de un modelo de negociación propio y aplicación de estrategias de creación de valor y persuasión en negociaciones B2B y ambientes consultivos del sector tecnológico.
- **Cronograma de Ejecución:** El programa se desarrollará los martes y jueves en modalidad virtual en tiempo real, en horario de **6:00 p. m. a 9:30 p. m.**, con inicio previsto para el **27 de octubre de 2026**.

3. Requisitos para participar:

- La convocatoria está dirigida a empresas que desarrollen tecnología, se priorizarán empresas que hagan parte del ecosistema tecnológico de Santander.
- Cada empresa podrá postular un máximo de 1 (un) colaborador para el programa.
- La asignación de cupos se realizará conforme al orden de recepción de las inscripciones y al cumplimiento de los requisitos establecidos, hasta agotar la disponibilidad de cupos.
- Las empresas que se inscriban y sean seleccionadas para participar en el programa deberán garantizar el cumplimiento de la asistencia y participación en las fechas y horarios establecidos para el desarrollo de las actividades programadas. De lo contrario perderán su cupo.

4. Proceso de Convocatoria

- a) La participación en el programa se hará efectiva a través de la página web: <https://www.camaradirecta.com/convocatorias-basicas> Allí encontrará los términos y condiciones e información adicional. Al momento de registrar su postulación, la empresa confirma estar de acuerdo con los términos y condiciones de participación.
- b) La empresa debe diligenciar el formulario de inscripción, disponible en: [Programa Habilidades de negociación estratégica](#) tener en cuenta que el correo electrónico registrado debe corresponder a la persona de la empresa que va a participar y debe estar activo, ya que éste será el medio de comunicación principal durante el proceso de la convocatoria.

- c) La información suministrada en la convocatoria debe ser en español y debe cumplir con los requisitos de participación, así mismo, se debe tener claro que participar en esta convocatoria es totalmente libre y voluntario, y no confidencial para los organizadores de la convocatoria.
- d) La convocatoria estará abierta desde el martes 15 de septiembre de 2026 a las 12:00pm hasta el martes 23 de octubre de 2026 a las 12:00 p.m.

5. Selección de Beneficiarios:

- a) El equipo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga validará el cumplimiento de los requisitos.
- b) Se priorizarán hasta los Treinta (30) cupos a las empresas que cumplan los requisitos descritos anteriormente.
Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.
- c) Se tendrá en cuenta el orden de llegada para la selección de hasta las Treinta (30) empresas, en caso de recibir un mayor número de postulaciones.
- d) Las empresas seleccionadas y no seleccionadas serán notificadas por correo electrónico.

6. Contactos para mayor información:

Para resolver cualquier duda o inquietud relacionada con su postulación, pueden contactarse a los siguientes correos durante el tiempo en el que se encuentre abierta la convocatoria.:

cluster.ti@camaradirecta.com,
José Orlando Cala Guadrón

formacion.empresarial4@camaradirecta.com
Tatiana Tobos

Muchas gracias por su participación.

Cámara de Comercio de Bucaramanga
Creemos en Santander