

ACTA DE DECISION DE COMPRA ✓

| | | | |
|-------------------------------|---|--------------|-------------------|
| PROVEEDOR ESCOGIDO | ESCUELA DE GOBIERNO LOCA SPA | FECHA | 19/11/2018 |
|-------------------------------|---|--------------|-------------------|

| | |
|-----------------------|---|
| SOLICITADO POR | MICHEL JARA MEDEL |
| CARGO | DIRECTORA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS |
| SERVICIO | CAPACITACION |

*Mediante la presente, agradeceré adjudicar el servicio al proveedor:
ESCUELA DE GOBIERNO LOCAL SPA.*

La razón para esta decisión es:

Es la única entidad que imparte el Workshop de Negociación.



MICHEL JARA MEDEL
DIRECTORA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS

2409

ESCUELA DE GOBIERNO LOCAL SPA

Giro: CONST YA ADM DE ESCUELAS DE GOB
CAP A FUNC PUBL PRIV EN MATERIAS PROPI
PIO X 2445 101- PROVIDENCIA
TIPO DE VENTA: DEL GIRO

R.U.T.:76.485.627- 9
FACTURA NO AFECTA O EXENTA ELECTRONICA
Nº129 ✓

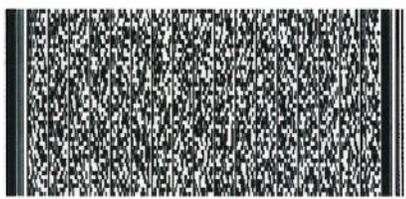
SEÑOR(ES): ASOCIACION DE MUNICIPALIDADES PARA LA SEGURIDAD CIUDADANA EN LA ZONA O
R.U.T.: 65.118.035- K
GIRO: ACTIVIDADES DE OTRAS ASOCIACIONES N.C.P.
DIRECCION: AV LAS CONDES 14891
COMUNA LO BARNECHEA **CIUDAD:** SANTIAGO
CONTACTO:
TIPO DE COMPRA: DEL GIRO

S.I.I. - PROVIDENCIA

Fecha Emision: 29 de Noviembre del 2018

| Codigo | Descripción | Cantidad | Precio | %Impto Adic.* | %Desc. | Valor |
|--------|--|----------|-----------|---------------|--------|-----------|
| - | Workshop Negociación. Asistente Daniela Navarro ✓ | 1 | 1.500.000 | | | 1.500.000 |

Forma de Pago: Crédito



Timbre Electrónico SII

Res.99 de 2014 Verifique documento: www.sii.cl

| | | |
|--------------------|-----------|------------------|
| IMPUESTO ADICIONAL | \$ | 0 |
| EXENTO | \$ | 1.500.000 |
| TOTAL | \$ | 1.500.000 |

ASOCIACIÓN DE MUNICIPALIDADES
PARA LA SEGURIDAD CIUDADANA
DE LA ZONA ORIENTE
AMSZO
03 DIC 2018
RECEPCIÓN
ADM. Y LOGÍSTICA

WNH

WORKSHOP DE
NEGOCIACION

Agosto 21, 22 y 23, 2018

Dictado por CMI Interser en
Hotel Cumbres de Vitacura
Santiago - CHILE

Presencial / Cupos Limitados / en Español
Valor : \$ 1.500.000.-



AMUCH
ASOCIACIÓN DE MUNICIPALIDADES DE CHILE

ESCUELA DE GOBIERNO LOCAL
AUTONOMÍA · LEADERSHIP · INNOVACIÓN

exec | S
Executive Seminars
Higher Education

et

Invitación al programa

Estimado Ejecutivo:

Representa un grato placer para Escuela de Gobierno Local y CMI InterSer (antes CMI International Group), consultora internacional fundada por el Prof. Roger Fisher y surgida del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, y para Executive Seminars – Higher Education –a cargo de la difusión del evento-, presentarles el Workshop de Negociación Theory and tools of the Harvard Negotiation Project, especialmente dirigido a empresarios, ejecutivos y profesionales de América latina y España.

Compartiremos lo mejor de la teoría académica, los últimos desarrollos del modelo de negociación más utilizado -en el mundo entero y en las más diversas áreas de actividad- durante los últimos 30 años y los resultados de su aplicación en el mundo real.

Destacados profesores de la Universidad de Harvard y prestigiosos especialistas de CMI InterSer se reunirán para entregar su extensa experiencia y brindar, a los asistentes, poderosas herramientas que permitirán aumentar sus competencias en negociación y que le permitirán refinar dichas habilidades en el futuro.

El programa es una inmejorable oportunidad para ampliar su perspectiva, intercambiar opiniones con un grupo internacional de pares y construir una red de contactos de primer nivel que suele permanecer ligada con el paso del tiempo.

Le invitamos a participar en este fascinante programa, que seguramente harán de esta una experiencia inolvidable.

Atentamente,



Luis E. Daverede
CEO Executive Seminars
Business Partner - CMI InterSer

WANH

WORKSHOP DE NEGOCIACION

A... y 23, 2018

Dictado por CMI Interser en
Hotel Cumbres de Vitacura
Santiago - CHILE

Presencial / Cupos Limitados / en Español
Valor : \$ 1.500.000.-

Acerca de



**CMI
INTERSER**
LA CASA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

CMI Interser (hasta 2015 CMI International Group) tiene sus orígenes en el Harvard Negotiation Project, el centro y la teoría de negociación más reconocidos, en el mundo entero, durante los últimos 30 años.

Sus antecesoras, Conflict Management Inc. (CMI) y Conflict Management Group (CMG) han sido las organizaciones pioneras en llevar dicha teoría a la práctica en el mundo de los negocios y la política.

En 1997 nace CMI International Group (a partir de 2016 CMI Interser), que amalgama la experiencia práctica de CMI y CMG con los últimos desarrollos del Harvard Negotiation Project, con el objetivo de llevar la metodología de negociación de Harvard al mundo de las empresas y las personas.

CMI Interser es una consultora internacional especializada en negociación, manejo de relaciones significativas y resolución de conflictos. Su head-office se encuentra en Cambridge, MA y cuenta con oficinas locales en Uruguay, Argentina y Brasil así como con representaciones comerciales en la mayoría de los países de América Latina y España.

exec | S
Executive Seminars
Higher Education

Executive Seminars / Business Partner, es una empresa dedicada, exclusivamente, a la Educación Ejecutiva del más alto nivel especialmente dirigida a empresarios, ejecutivos y profesionales de las Américas y España.

Mantiene alianzas con varias de las principales Universidades de USA así como diversas consultoras especializadas en distintas áreas del conocimiento junto a quienes comparte la organización de este tipo de programas y coordina la comercialización de los cupos dentro de toda la región.



**CMI
INTERSER**
LA CASA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

AMUCH
ASOCIACIÓN DE MUNICIPALIDADES DE CHILE

**ESCUELA DE
GOBIERNO LOCAL**
AUTONOMÍA - LIDERAZGO - INNOVACIÓN

exec | S
Executive Seminars
Higher Education



WNH

WORKSHOP DE NEGOCIACION

A... ..-2 y 23, 2018

Dictado por CMI Interser en
Hotel Cumbres de Vitacura
Santiago - CHILE

Presencial / Cupos Limitados / en Español
Valor : \$ 1.500.000.-

Docente

Alejandro Guardia

Es Licenciado en Administración de Empresas; egresado de la Pontificia Universidad Católica de la República Argentina. Ha realizado su formación de postgrado orientada a la administración de empresas comerciales y a la capacitación y conducción de equipos profesionales.

Es Master of Business Administration orientación Marketing de la Universidad Francisco de Vitoria, Madrid, España. Desarrolló estudios relacionados con el área comercial de productos de consumo masivo en Estados Unidos (Food Marketing Institute), España, Francia, Inglaterra y Suiza.

Realizó su formación en negociación en los diferentes programas que CMI lleva a cabo en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA).

Durante más de 25 años se desempeñó en las áreas comerciales de empresas multinacionales como Johnson & Johnson de Argentina, Seagram, YPF Gas, Disco Supermercados, Pepsi Cola; importantes empresas de producción y distribución de productos de consumo masivo donde desarrolló vasta experiencia en las negociaciones complejas del *retail*.

Como consultor Senior Internacional de CMI IG ha dictado talleres y conferencias en distintos países de Latinoamérica y en España para empresas y organizaciones tales como: AACREA; British American Tobacco; Cargill; Codetel; CODELCO; Deutsche Bank; Falabella; HP; Kimberly Clark; L'Oreal; Nestlé; Novartis; Prosegur; PSA Peugeot-Citroën; SAP; Skanska; Syngenta; Telecom; Unilever; Nidera; Volkswagen; Wal-Mart; entre otras.

Actúa como profesor de Negociación en la Maestría de la Escuela de Negocios José Gai de la Universidad Empresarial Siglo 21 (Córdoba, Argentina).



WNH

WORKSHOP DE NEGOCIACION

A... y 23, 2018

Dictado por CMI Interser en
Hotel Cumbres de Vitacura
Santiago - CHILE

Presencial / Cupos Limitados / en Español
Valor : \$ 1.500.000.-

Docente

Gonzalo Robaina Piegas

Es Director de CMI Interser. Psicólogo graduado en la Universidad Católica del Uruguay. Realizó su especialización en Psicología Laboral en la misma Universidad. Adquirió su formación en Negociación en Estados Unidos (CMIIIG en la Universidad de Harvard). Luego realizó un entrenamiento para entrenadores en negociación en CMI International Group (Cambridge, USA).

Ha desarrollado trabajos de capacitación y consultoría en más de 17 países de Latinoamérica, EEUU y Europa, para diversas organizaciones entre las que se encuentran Coca Cola, Samsung, Ford, SAP, Verizon, Maersk, Deutsche Bank, Banco Santander, IBM, L'Oreal, Shell, Lloyd's TSB Bank, Banco JP Morgan, Pemex, ABN Amro Bank, Nextel, BID, RCI, Bank Boston, BBVA, Fuerzas Multinacionales de Paz de las Naciones Unidas de la ONU, Telecom, Telefónica, Gobierno de México, McDonald's entre muchas otras.

Ha dictado numerosas charlas y conferencias en temas relativos al manejo de la negociación y de las relaciones humanas en el ámbito de las organizaciones en distintas universidades del continente americano. También ha sido profesor de la Universidad de la República de Uruguay y de diversos centros de capacitación empresarial de América Latina.

Forma parte del equipo de profesores que tienen a su cargo la conducción de los Workshops de Negociación que CMI Interser organiza y lleva a cabo en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA), con la participación de profesores como Bruce Patton, Brian Mandell y Michael Watkins entre otros.



Detalles

Propósitos

La finalidad del workshop es ayudar a los participantes a aumentar su habilidad individual como negociadores, enfocando particularmente el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación resultan importantes. Ayudarlos a conocer su estilo personal y explorar cuales técnicas y por qué pueden resultar o no efectivas al momento de negociar. Mostrarles como la aplicación de estas herramientas podrá ayudarlos a incrementar sus habilidades negociadoras en el futuro.

Compartiremos

Un marco analítico y operacional y las herramientas para preparar, conducir y evaluar procesos de negociación desarrolladas en el marco del Proyecto de Negociación de Harvard por el Prof. Roger Fisher y sus colegas. La filosofía pedagógica, y premisa de trabajo, es que los participantes no son principiantes en el tema de negociación, sino negociadores con diversas y ricas experiencias que enfrentan -a diario- problemas desafiantes y complejos de persuasión e influencia.

Estructura

Una parte del workshop está dedicada a clases magistrales cuyo propósito es compartir con los participantes el Modelo de Negociación de Harvard y sus desarrollos más recientes así como su aplicación en el mundo real. Otra parte del programa estará dirigida al estudio de casos -tomados de diversos contextos, que serán analizados colectivamente- que les permitirán la experimentación del modelo y su aplicación en un entorno de bajo riesgo.

Esquema Temático

¿Cómo medimos el éxito en la negociación?; Preparándose para negociar; Guías estratégicas de negociación; Tratando con negociadores difíciles; Cómo realizar una distribución justa; Optimización del valor de la negociación; Percepciones subjetivas: cómo entender y ayudar a entender; Un enfoque sistemático para influir; Como desarrollar buenas relaciones de trabajo; El poder en la negociación; Conversaciones difíciles: un manejo asertivo; Mediación; Nuevos líderes para un nuevo mundo: más allá de la Metodología de Harvard.

Fecha y Lugar

Agosto, 21, 22 y 23, 2018
Hotel Cumbres Vitacura.
Av. Pdte. Kennedy Lateral 4422, Vitacura, Región Metropolitana

Horario

Clases Miércoles a Viernes 9.00 a 19.00 hs.

Ceremonia de Clausura Viernes 17.30 hs.

Idioma

El workshop se dicta en español y con traducción simultánea al español para las presentaciones de los profesores de habla inglesa. Los materiales se entregarán, a elección, en español o portugués.

Organización

La organización del presente workshop está dirigida, por Escuela Gobierno Local y dictado desde el año 1995 por CMI International Group, consultora internacional fundada, a partir del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, por el Prof. Roger Fisher.

Certificado

El certificado de asistencia al curso será extendido por CMI Interser, constando la realización del workshop "Theory and tools of the Harvard Negotiation Project".

Materiales

Los materiales que deberá utilizar durante el desarrollo de la actividad le serán entregados al momento de la acreditación. También recibirá en los días previos al inicio el acceso a un sitio web exclusivo para participantes, en el mismo se publicará toda la información necesaria.

Documentación

Cédula de Identidad y/o Pasaporte, recomendamos verificar la validez de su pasaporte (necesaria según su nacionalidad).

Observaciones

Dado que los disertantes están habitualmente involucrados en procesos de negociación, pueden presentarse modificaciones en el cuerpo de profesores por casos de urgencia. La organización se reserva el derecho de suspender o posponer el curso por razones de fuerza mayor, los cupos son limitados.

Agenda

Miércoles

08:30 Entrega de credenciales y materiales.

09:00 INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS
CASO: COTIZACIÓN DE PRECIOS

Plenaria.

Preparación en equipos.

Rondas de fijación de precios.

Repaso y discusión.

Los supuestos en la negociación.

13:00 Almuerzo.

15:00 CASO: EL CONTRATO DE SERVICIOS

Grupos de Trabajo.

Preparación para la negociación del caso.

Negociación del caso.

Repaso y discusión.

17:00 GUIAS ESTRATEGICAS DE NEGOCIACIÓN

Plenaria

19:00 Cierre del día.

Jueves

09:00 CASO: POWERSCREEN -

Grupos de trabajo.

Preparación para la negociación del caso.

Negociación del caso.

Repaso y discusión.

11:30 CONVERSACIONES DIFICILES

Plenaria

13:30 Almuerzo.

14:30 Tratando con negociadores difíciles.

Grupo de Trabajo.

Laboratorios.

Casos cortos - Grupo de Trabajo.

Herramienta de Cuatro Cuadrantes.

19:00 Cierre del día.

Viernes

09:00 MEDIACION.

11:00 CASO: SEASYA - Grupo de trabajo.

Preparación del caso.

Negociación. Revisión.

13:30 Almuerzo.

14:30 RETOS DE IMPLEMENTACIÓN - Grupo de Trabajo.

16:00 NUEVOS LÍDERES PARA UN NUEVO MUNDO

Plenaria.

17:30 Cierre del workshop.

WANH

WORKSHOP DE
NEGOCIACION

A... 4, -2 y 23, 2018

Dictado por CMI InterSer en
Hotel Cumbres de Vitacura
Santiago - CHILE

Presencial / Cupos Limitados / en Español
Valor : \$ 1.500.000.-

Contacto

Executive Seminars / Business Partner - CMI InterSer

Tel: +1 (786) 374-2716 - Cel: +598 9443-6318
wnh@wnegociacion.com - www.wnegociacion.com

Jazmín Flores Avendaño / Coordinadora Actividades AMUCH

Tel: +56 (2) 2213 8746
jflores@amuch.cl - www.amuch.cl



WNH / WHORKSHOP DE NEGOCIACIÓN
SANTIAGO, 21 AGOSTO 2018 ✓

| NOMBRE | NOMBRE | MUNICIPALIDAD | CARGO | MAIL | TELEFONO | FIRMA |
|------------------------------------|--------------|---------------|----------------------------------|--------------------------|-----------|--|
| CRISTIÁN JOANNON MADRID | 10196003-K | | Abogado | CJOANNON@LOBARNECHEA.CL | 993346919 |  |
| CRISTÓBAL OGAZ SOTOMAYOR | 15840986-0 | | Jefe Depto TECNICO DTR | COGAZ@LOBARNECHEA.CL | 982856930 |  |
| DANIELA DIB GÓMEZ | 14519441-5 | | EXALCADA DE GESTIÓN AMBIENTAL | DDIB@LOBARNECHEA.CL | 98270102 |  |
| DANIELA NAVARRO Salinas (Gómez) | 150748-A | | Control Interno AMSZO | DNAVARRO@AMSZO.CL | 94240486 |  |
| DANIELA PAZ MERINO LÓPEZ | 15.642.124-3 | | Comunicación y Planes | DMERINO@LOBARNECHEA.CL | 984194663 |  |
| DAVID URQUIETA ARAVENA | 15495251-9 | | ENLACE DE PRESUPUESTO | DURQUIETA@LOBARNECHEA.CL | 97394060 |  |
| EDGAR THIELE SEPULVEDA | 6902774-1 | | DIRECTOR DOM | ETHIELE@LOBARNECHEA.CL | |  |
| ELÍAS ANDRÉS LETELIER GARCÍA | 13.025.957-K | | Atavi Ecología Do H | ELETELIER@LOBARNECHEA.CL | 98860080 |  |
| FRANCISCA CELIS CONTARDO | 12.232.120-7 | | ASESOR URBANISTA | FCELIS@LOBARNECHEA.CL | 993307773 |  |
| FRANCISCO TORRES RODRÍGUEZ | 17408561-7 | | Control de gastos | FTORRES@LOBARNECHEA.CL | 82569281 |  |

ST

WNH / WHORKSHOP DE NEGOCIACIÓN
SANTIAGO, 23 AGOSTO 2018 ✓

| N° | NOMBRE | MUNICIPALIDAD | CARGO | MAIL | TELEFONO | FIRMA |
|----|------------------------------|---------------|-------|---------------------------|----------|-------|
| 11 | CRISTIÁN JOANNON MADRID | | | CJOANNON@LOBARNECHEA.CL | | |
| 12 | CRISTÓBAL OGAZ SOTOMAYOR | | | COGAZ@LOBARNECHEA.CL | | |
| 13 | DANIELA DIB | | | DDIB@LOBARNECHEA.CL | | |
| 14 | DANIELA NAVARRO | | | DNAVARRO@AMSZO.CL | | |
| 15 | DANIELA PAZ MERINO LÓPEZ | | | DMERINO@LOBARNECHEA.CL | | |
| 16 | DAVID URQUIETA ARAVENA | | | DUURQUIETA@LOBARNECHEA.CL | | |
| 17 | EDGAR THIELE SEPULVEDA | | | ETHIELE@LOBARNECHEA.CL | | |
| 18 | ELÍAS ANDRÉS LETELIER GARCÍA | | | ELETELIER@LOBARNECHEA.CL | | |
| 19 | FRANCISCA CELIS CONTARDO | | | FCELIS@LOBARNECHEA.CL | | |
| 20 | FRANCISCO TORRES RODRÍGUEZ | | | FTORRES@LOBARNECHEA.CL | | |



AMUCH
Asociación de Municipales de Chile

ESCUELA DE GOBIERNO LOCAL
Escuela de Gobierno Local

exec | S
Ejecutivo

WNH / WHORKSHOP DE NEGOCIACIÓN
SANTIAGO, 22 AGOSTO 2018

| N° | NOMBRE | MUNICIPALIDAD | CARGO | MAIL | TELEFONO | FRMA |
|----|------------------------------|---------------|------------------------------------|--------------------------|----------|-------------|
| 11 | CRISTIAN JOANNON MADRID | Los Andes | ABOGADO | CIOANNON@LOBARNECHEA.CL | 93726949 | [Signature] |
| 12 | CRISTOBAL OGAZ SOTOMAYOR | ✓ | JEFE DEPTO TECNICO JIT | COGAZ@LOBARNECHEA.CL | | [Signature] |
| 13 | DANIELA DIB GÓMEZ | ✓ | ENCUENTRO GESTIÓN AMBIENTAL | DDIB@LOBARNECHEA.CL | | [Signature] |
| 14 | DANIELA NAVARRO SALINAS | ✓ | COMITÉ INTERMUNICIPAL AMISO | DNAVARRO@AMISO.CL | | [Signature] |
| 15 | DANIELA PAZ MERINO LÓPEZ | ✓ | ENCUENTRO MUNICIPAL INTERMUNICIPAL | DIMERINO@LOBARNECHEA.CL | | [Signature] |
| 16 | DAVID URQUIETA ARAVENA | ✓ | ENCUENTRO DE PRESUPUESTO | DURQUIETA@LOBARNECHEA.CL | | [Signature] |
| 17 | EDGAR THIELE SEPULVEDA | ✓ | DIRECTOR DOM | ETHELE@LOBARNECHEA.CL | | [Signature] |
| 18 | ELIAS ANDRÉS LETELIER GARCÍA | ✓ | ALCALDE PRO DOM | ELETELIER@LOBARNECHEA.CL | 97770477 | [Signature] |
| 19 | FRANCISCA CELIS CONTARDO | ✓ | ASESOR ADMINISTRATIVA | FCEELIS@LOBARNECHEA.CL | 97770477 | [Signature] |
| 20 | FRANCISCO TORRES RODRÍGUEZ | ✓ | CONTROL DE GESTIÓN | FTORRES@LOBARNECHEA.CL | | [Signature] |

[Handwritten mark]

FORMATO DE PEDIDO UNICO PARA EMISION DE OC

| | |
|-----------------------|--|
| SOLICITADO POR | MICHEL JARA MEDEL |
| CARGO | DIRECTORA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS |

| | |
|------------------------|------------------------|
| CENTRO DE COSTO | ADMINISTRACION GENERAL |
| FECHA DE PEDIDO | 16/12/2018 |

| CANTIDAD | DESCRIPCION |
|----------|--------------|
| 1 | CAPACITACION |

MOTIVO-DESCRIPCION DE LO SOLICITADO

Se solicita una capacitacion para Daniela Navarro, control Interno. ✓



Firma del Solicitante

Firma de Jefatura

MEMORÁNDUM N° 1238/2018

DE: MARY CARMEN CABRERA
JEFA DE ABASTECIMIENTO Y LOGISTICA
AMSZO

A: MARIA JOSE ARRIAGADA
CONTROL INTERNO

Ref.: Orden de Compra

Lo Barnechea, 19 de Noviembre del 2018

Mediante el presente se realiza entrega de:

ORDEN DE COMPRA N° 505 ✓
VALOR \$ 1.500.000.- ✓
PROVEEDOR: ESCUELA DE GOBIERNO LOCAL SPA. ✓

OBSERVACIONES:

Tiene relación con el workshop de negociación para Daniela Navarro.
Es la única institución que imparte el taller.



MARY CARMEN CABRERA
ABASTECIMIENTO Y LOGISTICA
ASOCIACION DE MUNICIPALIDADES PARA LA SEGURIDAD
CIUDADANA EN LA ZONA ORIENTE (AMSZO)