

Conferencia Negociando como un Fenicio



La Sabiduría de los fenicios que ayudó a construir grandes civilizaciones, hoy puede ayudarte a cerrar un gran negocio.

Habib Chamoun – Nicolas:



Ha diseñado programas de planeación y negociación para varios gobiernos. Además, ha participado profesionalmente en el desarrollo de Negocios, Ventas y Mercadotecnia en múltiples países. Ha participado con clientes de la talla de: WAL-MART, DuPont, Mobil Oil, Philipps 66, Procter and Gamble, Oxford, Ford, Panatronic, Telmex, Halliburton, Bimbo Snacks USA, SGS, Exxon Mobile, entre otros.

Hasta la fecha ha impartido entrenamiento a más de 50,000 participantes provenientes de más de 30 países de todo el mundo.

Autor de importantes libros como: Desarrollo de Negocios, 2003, Trato Hecho, Guía para una Negociación sin fallas, DEAL, Guidelines for a Flawless Negotiation (Reconocimiento: Escritor del año, Houston 2005). Negociar como un Fenicio, 2007.

Realizó estudios profesionales y de postgrado en el Tecnológico de Monterrey, la Universidad de Texas, la Universidad Internacional de Negocios de Carolina del Sur y la Universidad de Harvard.

Su relación con el Ecuador:

Habib Chamoun-Nicolás tiene una relación de más de 9 años con el Ecuador.

Uno de sus más recientes logros fue recibir el título de profesor honorario de la facultad de especialidades empresariales de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en reconocimiento a su importante colaboración al fortalecimiento académico de las Carreras de Ingeniería de Emprendedores y la administración de ventas, que han contribuido significativamente al desarrollo de esta unidad. Ha escrito artículos en revistas en Guayaquil, en la UCSG y la IDE Business School (en Guayaquil y Quito). Además es profesor emérito de la Universidad Tecnológica Equinoccial en Quito.



Perfil del Asistente:

La conferencia está dirigida a profesionales, gerentes, directores, líderes, autoridades, docentes, estudiantes y emprendedores relacionados con los negocios empresariales y gubernamentales, las ventas y la mercadotecnia de Quito, Guayaquil y Cuenca.

Horario:

8:00 am – 9:00 am	Registro de Participantes
9:00 am – 10.30 am	Charla Magistral Primera Parte
10:30 am -11:00 am	Coffee Break
11:00 am – 1:00 pm	Charla Magistral Segunda Parte
1:00 pm – 2:00 pm	Almuerzo
2.00 pm – 3:45 pm	Taller Práctico
3:45 pm – 4:00 pm	Coffee Break
4:00 pm – 5:00 pm	Cierre y Preguntas
5:00 pm – 6:00 pm	Firma de Libros

Lugar:

Ciudad	Fecha	Sede
Quito	Miércoles 21 de Septiembre	Corporación Financiera Nacional
Cuenca	Jueves 22 de Septiembre	Centro de Convenciones Mall del Río
Guayaquil	Viernes 23 de Septiembre	Archivo Histórico de Guayaquil

Costo:

Precios:	Quito-Guayaquil	Cuenca
Pase Individual	250	200
Pase Corporativo (4 personas o más)	200	150
Docentes	180	130
Estudiantes	160	100
Estudiantes (convenio especial)	140	80
Club de Suscriptores y Socios Libri Mundi	150	120

Para mayor información puede comunicarse al 095844894 o escribiendo a marketing@librimundi.com