

SEMINARIO EJECUTIVO

Workshop de Negociación y Persuasión

basado en modelo Harvard

28^a
EDICIÓN

EN HARVARD FACULTY CLUB (CAMBRIDGE-MA, USA)

21 al 25 de JULIO, 2025

PRESENCIAL

EN ESPAÑOL

CUPOS LIMITADOS

Organiza



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

Comercializa

exec | S
Executive Seminars
Educación Ejecutiva

Hola,

Es un placer saludarte en nombre de **Executive Seminars y CIC Cambridge International Consulting**. Queremos invitarte a una experiencia excepcional: el **Workshop de Negociación y Persuasión** que tendrá lugar en instalaciones del **Harvard Faculty Club** en Cambridge-MA.

Este programa, presencial y en español, ofrece una semana intensiva de estudio en un entorno prestigioso, con un distinguido cuerpo docente de la Universidad de Harvard. Los contenidos están actualizados y contaremos con la presencia de ejecutivos de diversos países de habla hispana, creando un entorno de aprendizaje multicultural y enriquecedor.

Te sumergirás en modelos avanzados de negociación y persuasión. Aprenderás a preparar y ejecutar negociaciones exitosas, utilizando principios clave como separar a las personas del problema, enfocarse en intereses y generar opciones de beneficio mutuo. También profundizarás en cómo la persuasión puede influir en decisiones y comportamientos, construyendo argumentos sólidos y convincentes.

Los objetivos clave del programa incluyen:

- Habilidades de negociación y persuasión: Técnicas avanzadas de comunicación para enfrentar desafíos y alcanzar acuerdos beneficiosos.
- Experiencia práctica intensiva: Simulaciones realistas y análisis de casos para aplicar los conocimientos en situaciones reales.
- Liderazgo y toma de decisiones estratégicas: Fortalecerás tu capacidad para liderar equipos y gestionar procesos complejos.
- Colaboración multicultural: Mejorarás tu capacidad para trabajar y negociar en contextos internacionales.

El programa se enfoca también en la capacidad de identificar y resolver problemas mediante métodos analíticos, y en construir relaciones duraderas y acuerdos sostenibles.

El **Workshop de Negociación y Persuasión** te ofrece una inmersión total en estos temas en un escenario único. Las actividades exclusivas te permitirán vivir de cerca los secretos de la negociación efectiva y la persuasión, y experimentar la excelencia académica de la Universidad en el preciso entorno donde estas ideas fueron concebidas.

Está especialmente diseñado para ejecutivos de todas las áreas, empresarios, profesionales y, en general, para todas aquellas personas que estén en la búsqueda de ampliar sus competencias en la materia, tanto para su aplicación en el ámbito laboral como personal.

Estamos aquí para responder cualquier pregunta y esperamos contar con tu participación en esta experiencia transformadora.

Cordialmente,



Luis E. Daverede

CEO Executive Seminars
Business Partner GrupoSet



exec | S
Executive Seminars
Educación Ejecutiva

Propósitos

Dotar a los participantes de herramientas aplicadas que permitan mejorar sustancialmente el desempeño al momento de negociar, persuadir, resolver conflictos, liderar eficientemente, así como movilizar los recursos y las personas de manera estratégica.

Compartir herramientas que permitirán a los participantes incrementar sustancialmente sus habilidades al momento de negociar y persuadir.

En este programa intensivo de alto nivel, los participantes:

- **Alcanzarán** una mayor efectividad en la mesa de negociación especialmente cuando confronten situaciones difíciles.
- **Compartirán** experiencias con líderes, empresarios y emprendedores de diversos países.
- **Diseñarán** acuerdos sostenibles que generen el máximo valor para las partes.
- **Aprenderán** herramientas aplicadas de la mano de reconocidos expertos para cada tema.
- **Reforzarán** sus habilidades persuasivas para movilizar a otros de manera eficiente.
- **Desarrollarán** la capacidad de incrementar sus habilidades en el futuro y podrán aplicar de inmediato la metodología, tanto en su entorno profesional como personal.



Contenido

El modelo de Negociación de Harvard, desarrollado por el Programa de Negociación de Harvard, se centra en la colaboración y la creación de soluciones ganar-ganar, fomentando la comunicación efectiva y la comprensión mutua. Por otro lado, la persuasión implica el arte de influir sutilmente a través de la presentación convincente de ideas, apelando a emociones y lógica para cambiar perspectivas y comportamientos. Ambos procesos requieren habilidades refinadas para construir relaciones sólidas y lograr resultados positivos.

Algunos temas que estaremos abordando:

- El poder, el cambio y la negociación.
- Como preguntar cuando negocias.
- Los diferentes caminos de la negociación.
- Diferentes dimensiones de la negociación.
- Manejo de emociones. Negociando lo no negociable.
- La persuasión: práctica, arte y ciencia.
- Grandes Negociadores.

Metodología

La metodología de trabajo en el Workshop de Negociación y Persuasión consiste en una combinación de teoría con actividades prácticas, como ejercicios de juego de roles, análisis de casos de estudio, dinámicas interactivas, y revisión de material audiovisual, entre otros. Para nuestra organización es muy importante que los participantes puedan adquirir herramientas útiles. Distintas investigaciones respaldan que esta combinación de teoría y práctica es la fórmula más eficiente de lograrlo.

Todos los profesores que participan en el Workshop cuentan con experiencia, no sólo en el ámbito académico, sino que también participan activamente en procesos de coaching y asesorías en distintas partes del mundo, lo que les permite proporcionar a los participantes herramientas cuya efectividad ha sido comprobada en procesos reales. De esta manera, quienes asisten al Workshop de Negociación y Persuasión contarán con instrumentos que serán aplicables a sus procesos en marcha.





Dirigido a

Está especialmente dirigido a ejecutivos de habla hispana, que se desempeñen en el ámbito público o privado como empresarios, directores, gerentes, vendedores, líderes de equipo, emprendedores, abogados y, en general, a toda persona interesada en mejorar sus habilidades de comunicación, negociación, persuasión e influencia estratégica, tanto para su aplicación en contextos personales como profesionales.

Otros detalles

Certificado: El certificado de asistencia al curso será extendido por CIC Cambridge International Consulting y firmado por todos los profesores, constando la realización del workshop «Negociación y Persuasión», llevado a cabo en instalaciones del Harvard Faculty Club de la Universidad de Harvard.

Materiales: Los materiales que deberá utilizar durante el desarrollo de la actividad así como información importante, les será enviada previamente al inicio del workshop, sugerimos su atenta lectura a efectos de mantenerse debidamente informado.

Incluye: Participación en el workshop, materiales, certificado, coffee breaks (mañana y tarde), cocktail de clausura. No incluye tickets aéreos, hospedaje, estadía, traslados..

Hospedaje: Disponemos de un hotel oficial en condiciones preferentes para los participantes al workshop.



Agenda

- 01
- **El poder, el cambio y la Negociación.** Gustavo Velázquez (CIC).
- 02
- **Negociando como un líder: Tejiendo la paz sobre Tiwintza.** Jamil Mahuad (Harvard Kennedy School).
 - **Conviertiendo los conflictos en debates productivos.** Francesca Gino (Harvard Business School).
- 03
- **Grandes Negociadores.** James Sebenius (Harvard Business School).
 - **Manejo de emociones - Negociando lo innegociable.** Dan Shapiro (Harvard Law School).
- 04
- **La persuasión: arte y ciencia.** Gary Orren (Harvard Kennedy School).
- 05
- **La persuasión: arte y ciencia.** Gary Orren (Harvard Kennedy School).



Profesores



Gary Orren

Harvard Kennedy School

Ha sido nombrado como el "Roy E. Larsen Professor" de las Políticas Públicas y Gerencia de la Universidad de Harvard. Ha enseñado en esta Universidad por más de 30 años en la Facultad de Gobierno John F. Kennedy. Ha trabajado como asesor político para campañas electorales de Estados Unidos y otros países. Se ha encargado del análisis y la conducción de las campañas para medir la opinión de la audiencia de varias organizaciones, entre las cuales se encuentran: The Washington Post, The Boston Globe y el The New York Times. La popularidad del profesor es resultado de la validez y relevancia de sus preceptos en diversos contextos sociales y económicos.

Dan Shapiro

Harvard Law School

Es Director del Programa Internacional de Negociación de Harvard y Director Asociado del Proyecto de Negociación de Harvard en la Facultad de Derecho de Harvard. Es profesor asociado en el departamento de Psiquiatría de la Escuela de Medicina de Harvard / Hospital McLean y es Profesor en el Programa de Negociación de la Harvard Law School. Es coautor con Roger Fisher del best seller "Beyond Reason" (Más allá de la razón: El uso de las emociones en la negociación). Es pionero en un nuevo programa de investigación sobre las dimensiones emocionales y de la identidad en la resolución de conflictos internacionales. Ha recibido numerosos premios, incluyendo el de la Asociación Americana de Psicología, como el Premio de Carrera Temprana y el prestigioso "Pacificador del Año".



James Sebenius

Harvard Business School

Es profesor Gordon Donaldson de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard. Se especializa en analizar y asesorar negociaciones complejas. En el PON, es Co-Director del Comité del Premio al Gran Negociador. En 1982, Co-fundó y aún dirige "el Negotiation Roundtable", un foro en el cual cientos de negociadores han sido examinados para extraer sus lecciones más valiosas. Es fundador y Director de Lax Sebenius: The Negotiation Group LLC, una firma que ofrece servicios de consultoría en negociación a corporaciones y gobiernos en el mundo. En 1993, lideró la decisión de Harvard Business School de hacer que la clase de negociación fuera una materia obligatoria en el Programa del MBA.



Profesores



Jamil Mahuad

Harvard Kennedy School

Jamil Mahuad es un ex presidente de Ecuador y nominado al Premio Nobel de la Paz en 1999 por la firma de un tratado de paz definitivo con Perú. En la Harvard Kennedy School, ha sido Co-Director del Proyecto sobre la Prevención de la Violencia Global y cofundador y asesor principal del Programa Internacional de Negociación de Harvard. Actualmente, forma parte del profesorado de Educación Ejecutiva en Liderazgo y Negociación en la Harvard Kennedy School.

Francesca Gino

Harvard Business School

Francesca Gino es profesora de Administración de Empresas en la Unidad de Negociación, Organizaciones y Mercados de la Harvard Business School. Está afiliada al Programa de Negociación de la Facultad de Derecho de Harvard y a la Iniciativa Mente, Cerebro y Comportamiento de Harvard. Imparte cursos de Negociación en el currículo electivo de MBA y en programas de Educación Ejecutiva, además de co-enseñar un curso de doctorado sobre Toma de Decisiones y Ética. Su investigación se centra en la toma de decisiones, ética, influencia social y creatividad, y ha sido publicada en diversas revistas académicas.



Gustavo Velásquez

Cambridge International Consulting.

Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas. Realizó el Master in Public Administration en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (EE.UU.) y es graduado del Programa Avanzado de Gerencia del IESA. Se desempeñó como Consultor Jurídico de la Presidencia de la República, fue Vice-ministro de Relaciones Interiores y electo Diputado del Congreso Nacional (1994-1999). Fue consultor del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la División Económica de la ONU, de la Organización de Estados Americanos (OEA) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Es socio, fundador y Presidente de Cambridge International Consulting Venezuela.



Testimonios



Patricia Ramela

Hola, mi nombre es Patricia Ramela, soy uruguaya y vivo en República Dominicana. Este curso me ha proporcionado herramientas para mejorar mi estilo de negociación, pasando de simplemente convencer a persuadir eficazmente y alcanzar acuerdos ganar-ganar. La experiencia en estas instalaciones, con profesores y compañeros de diferentes nacionalidades, ha sido sumamente enriquecedora. Recomiendo ampliamente este curso por las valiosas herramientas que nos ha aportado para negociar mejor. Muchas gracias.



Javier Galdós

Mi nombre es Javier Galdós, de España. Participar en este seminario ha sido una experiencia increíble. Desde el recibimiento en Harvard hasta la interacción con compañeros y profesores, todo fue excepcional. Este curso me ha ayudado a superar tabús y mejorar en situaciones cotidianas, mostrando que la persuasión y negociación son relevantes en todos los niveles. Recomiendo este curso a todos, y espero repetirlo en el futuro.



Ana Cristina Cretu

Hola, soy Ana Cristina Cretu de Buenos Aires, Argentina. Participar en este taller de negociación y persuasión ha superado mis expectativas. Encontré a los mejores profesores de Harvard y compartí con un grupo de compañeros de los que aprendí muchísimo. La agenda abarcó todos los aspectos esenciales de negociación y persuasión. Estoy muy feliz y recomiendo muchísimo este programa. Excelente.



Roy Arias

Hola, soy Roy Arias de Costa Rica. Participar en este workshop en Harvard ha sido espectacular. Recomiendo este curso a todos los líderes en Latinoamérica. Me llevo tres grandes aprendizajes: autoconocimiento, negociar con ética y valores, e influir positivamente en otros. Este workshop es crucial para el desarrollo estratégico y la mejora de relaciones. Invito a todos a unirse y transformar su forma de negociar y persuadir.



Sandra Dañino

Hola, soy Sandra Dañino de Chile. Este curso ha sido una experiencia maravillosa, con participantes de 15 países. Aprendí a aplicar mis conocimientos de manera eficiente y efectiva, beneficiando a todos. Recomiendo absolutamente este curso y volvería a tomarlo 100 veces.



Roberto Latorre

Soy Roberto Latorre, comandante de la Unidad del Cuerpo de SILS, conformada por marinos y exmarinos de la Secretaría de Marina Armada de México. Este curso ha sido una experiencia transformadora, gracias a Cambridge International Consulting por ofrecer información de alta calidad. Agradezco a los destacados profesores y organizadores, así como a los líderes mundiales que compartieron su experiencia. Invito a todos a vivir esta experiencia enriquecedora. Espero con entusiasmo la próxima oportunidad de aprender y crecer juntos.





Hospedaje

Courtyard by Marriott Cambridge



777 Memorial Dr, Cambridge, MA 02139

Tarifa preferencial por habitación
(single o doble) y por día U\$S 259 +
impuestos (15,95%)

Importante

- A** Las reservas con estas condiciones (precio y servicios incluidos), solamente pueden ser realizadas por intermedio de la organización y deberán ser solicitadas, preferentemente, al momento de completar el formulario de inscripción al workshop.
- B** Las reservas del grupo están confirmadas a priori y el pago deberá ser realizado por el huésped directamente en el Hotel al momento de finalizar su estancia.
- C** Cada participante puede hospedarse donde desee aunque sugerimos hacerlo en el hotel oficial ya que las condiciones suelen ser muy ventajosas y porque es la opción habitual de la mayoría de los asistentes lo que favorece las actividades de after hour.



www.wnegociacion.com/wnp/



cambridge@exec-seminars.com



+1 786 809-1940

INSCRIPCIÓN

Preguntas frecuentes

¿Qué incluye?

Incluye la participación en el workshop, certificado, materiales, coffee breaks y cocktail de clausura. No incluye aéreos, hospedaje, estadía, traslados.



¿De cuantas personas son los grupos?

Los grupos son de un mínimo de 25 personas y un máximo de 50



¿Con cuanta antelación hay que reservar el lugar?

Es habitual que los cupos estén cubiertos o casi aproximadamente 6 semanas antes del inicio del programa.



¿Hay algún hotel oficial para hospedarse?

Efectivamente, el hotel Courtyard by Marriott Cambridge es el hotel oficial para quienes deseen hospedarse allí a tarifas preferentes. Las reservas en dicho hotel deberán ser realizadas por intermedio de la organización.



¿Hay tiempo para hacer turismo y compras?

No durante el desarrollo del programa. En tal caso sugerimos agregar algún día adicional.



¿Se necesita título universitario?

No, no hace falta título ni otros certificados. Sólo se realizará una entrevista previa para evaluar y así nivelar el grupo ejecutivo.



¿Qué tipo de visa se necesita?

Ninguna en especial, solamente la requerida para ingresar a los Estados Unidos.



Inversión

Valores matrícula

PREVENTA 1

Hasta el 15 de Mayo 2025

U\$S 5.000



Lugar

EN HARVARD FACULTY CLUB
(CAMBRIDGE-MA, USA)

PREVENTA 2

Hasta el 15 de Junio 2025

U\$S 5.200



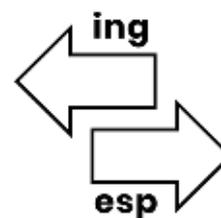
Modalidad

Presencial 100%

PRECIO FINAL

A partir del 16 de Junio de 2025

U\$S 5.400



Idioma

Español | Inglés con traducción
simultánea al español

Proceso de Inscripción, Facturación y Pago

Paso 1: Completar el Formulario de Inscripción. Una vez recibida la confirmación del cupo vía e-mail, tu estado será Reservado.

Paso 2: Efectuar el pago del total de la matrícula o de un adelanto del 30%, dispones de 7 días para realizarlo. En caso de inscripciones corporativas que demanden un plazo mayor, lo analizaremos conjuntamente y acordaremos las condiciones.

Paso 3: Una vez recibido el pago, tu estado será Confirmado.

Paso 4: En caso de que reste el pago del saldo, el mismo deberá ser completado antes de los 30 días previos al inicio del programa.

Cancelaciones: Una vez Confirmado el cupo y en caso de no poder asistir, lo pagado quedará como crédito para una futura participación; cancelaciones dentro de los 30 días previos tendrán una penalidad.

Cambios de agenda: la organización no se hace responsable por cambios de agenda de los profesores y se reserva el derecho de sustituirlos, modificar el programa o posponer el evento por razones de fuerza mayor.

Facturación: La factura será emitida por la empresa organizadora y remitida una vez el estado sea Confirmado. Para el caso de inscripciones corporativas, la factura podrá ser enviada previamente a efectos de gestionar el pago.

Formas de Pago: Transferencia bancaria o Tarjeta de crédito vía PayPal (cargo adicional)



www.wnegociacion.com/wnp/



cambridge@exec-seminars.com



+1 786 809-1940

INSCRIPCIÓN

Nosotros



CIC es una organización internacional especializada en influencia estratégica. Esta disciplina gerencial concentra sus servicios en cuatro líneas de acción: Negociación, Comunicación Estratégica, Liderazgo y Persuasión; las cuales son las herramientas más eficientes para el manejo de procesos de cambio y crecimiento.

En la Universidad de Harvard, hemos organizado diversos Workshops, convocando a centenares de ejecutivos de toda América Latina, quienes ya han compartido los espacios académicos con profesores e investigadores especializados en Negociación, Persuasión y Liderazgo.



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.

En sus casi 20 años de actividad, ha recibido en sus programas –en modalidad abierta in campus– a miles de ejecutivos de más de 20 países y han sido decenas las empresas que han contratado seminarios in house para sus equipos gerenciales.



www.wnegociacion.com/wnp/



cambridge@exec-seminars.com



+1 786 809-1940

INSCRIPCIÓN

MÁS INFORMACIÓN

 +1 786 809-1940

 cambridge@exec-seminars.com

 www.wnegociacion.com/wnp/

  Seminars
Executive   @exec_seminars

INSCRIPCIÓN



Idioma

Idioma del programa

28ª Edición - JULIO 2025



Del Lunes 21 al Viernes 25
de Julio, 2025



EN HARVARD FACULTY CLUB
(CAMBRIDGE-MA, USA)

Comercializa

exec | S
Executive Seminars
Educación Ejecutiva

Organiza

