Junio 21 al 16, 2021

WNH | WORKSHOP DE NEGOCIACION

"Theory and tools of the Harvard Negotiation Project"

Dictado por CMI Interser en
The Harvard Faculty Club

20 Quincy Street, Cambridge-MA, USA

PRESENCIAL - CUPOS LIMITADOS - EN ESPAÑOL

CMI INTERSER
LA CARA HUMANA DE LA NEGOCIACIÓN

exec | S
Executive Seminars
Educación Ejecutiva

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 – Cómo 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

Información

Fecha y Lugar

Junio 21 al 26, 2021
The Harvard Faculty Club
20 Quincy street
Cambridge-MA 02138 USA.

Horario

Lunes a Jueves de 9 a 18.30 hs
Viernes de 9.00 a 13.00 hs
Ceremonia de clausura y entrega de certificados
Viernes 13.00 a 15.00 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, desde el año 1995 por CMI International Group (actualmente CMI Interser), 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», 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 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

No es necesaria la visa de estudiante para participar del programa, recomendamos verificar la validez de su pasaporte y de la visa para EEUU (necesaria según su nacionalidad). La visa que se requerirá es la de turista y es en esa condición en la que ingresará al país.

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.

Testimonios

Este Workshop me deja un cúmulo de nuevas Herramientas para acercarme al éxito o en el mejor de los casos a acercarme a una defínción propia de Felicidad. Estoy muy ansioso y emocionado de poder poner en práctica e interiorizar los conceptos en la forma adecuada para lograr mejorar las condiciones de muchos en mi entorno de acción. Infinitas gracias a CMI

Pablo Andrés Villegas Botero / Colombia
Griffith Colombia / Director de Ventas no cárnicas

Las herramientas y recomendaciones recibidas en el Workshop son de valiosísima utilidad para mi crecimiento personal y profesional. He recibido un abanico de conocimientos que permitirán que mi desenvolvimiento al negociar mejore ampliamente. Toda la semana estuvo llena de experiencias enriquecedoras para mí. Superaron mis expectativas, que eran muy altas

Jaime Enrique Valdivia Cateriano / Perú
Corporación Rico Pollo SAC / Jefe de Gestión del Talento Humano

Fue una experiencia enriquecedora no solo para aprender como aplicar la metodología en el ámbito laboral, sino para mejorar nuestras relaciones en todos los ámbitos de la vida. Muchas gracias a “Ellos”, los profesores, que con sus conocimientos y sabiduría supieron transmitir claramente el “objetivo” de la Negociación

Luciana Inés Zamora / Argentina
Diego zamora e hijo SRL / Gerente comercial

La metodología del curso fue muy apropiada. Excelentes expositores. Haber estado en Harvard ha sido una experiencia inolvidable. Me voy muy satisfecho con lo aprendido y espero ponerlo en práctica en cada negociación que se me presente en la vida. CMI muchas gracias por sus enseñanzas y por sobre todo, por sus cualidades personales.

Roberto Antonio García Riascos / Colombia
Transelca (Grupo ISA) / Gerente Administrativo

Vine con ciertas expectativas que fueron superadas ampliamente. Me enseñaron mucho más que una metodología para negociar, me enseñaron una metodología para aplicar en todos los momentos de la vida. Salgo del curso con una gran responsabilidad, gracias, gracias, gracias.

Tomás Sánchez Córdova / Argentina
Banco Finansur SA / Director

MÁS TESTIMONIOS

Profesores

Bruce Patton

Harvard University

Socio fundador de CMI/Vantage Partners LLC, fue director de Conflict Management Inc., y es Deputy Director del Proyecto de Negociación de Harvard, que fundó junto con el Profesor Roger Fisher, en 1979. Es el Thaddeus R. Beal Lecturer sobre leyes en la Escuela de Leyes de Harvard, donde enseña negociación.

Más info

Gabriel Medina San Martín

CMI Interser

Director de CMI Interser. Realizó sus estudios como contador en la Universidad de Buenos Aires. Ha estudiado en los EE.UU., especializándose en Negociación y Mediación en la Universidad de Harvard, en la Universidad de Pepperdine y en la American Arbitration Association, entre otros lugares. Ha dirigido y coordinado numerosos entrenamientos en temas de Negociación y Mediación...

Más info

Brian Mandell

Harvard University

El Dr. Brian Mandell es profesor en la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. Su trabajo se enfoca en la teoría y práctica de la negociación y la resolución de conflictos, con énfasis en la facilitación de terceras partes, mediación y construcción de consenso Es diseñador de iniciativas de planeamiento estratégico y sistemas de resolución de disputas para organiza...

Más info

Gonzalo Robaina

CMI Interser

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 (CMIIG en la Universidad de Harvard). Luego realizó un entrenamiento para entrenadores en negociación en CMI International Group (Cambridge, USA). Ha desarrollad...

Más info

Rachel Viscomi

Harvard University

RACHEL A. VISCOMI es profesora en la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard y es la Directora del Harvard Negotiation and Mediation Clinical Program (HNMCP). Las materias que ella dicta incluyen Diseño de Sistemas de Resolución de Disputas; el workshop El Abogado como Facilitador; Toma de Decisiones en Grupo; Negociaciones de Múltiples Partes. En su trabajo en el Program...

Más info

Gustavo Biasotti

CMI Interser

El señor Biasotti se graduó de abogado en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Belgrano (República Argentina) en 1989, especializándose en asesoramiento de empresas y en métodos alternativos para la resolución de conflictos. Es Director de CMI Interser y en tal carácter, desarrolla trabajos de consultoría así como dicta talleres de negociación organiz...

Más info

Agenda

	Lunes	Lunes	Lunes	Lunes	Lunes
08:30 AM – 09:00 AM	Entrega de credenciales				
9:00 AM – 13:00 PM	Introducción y objetivos – plenaria. Ejercicio de cotización de precios. Preparación en equipos. Rondas de fijación de precios. Repaso y discusión. Los supuestos en la negociación.	Guías estratégicas de negociación Plenaria.	Conversaciones difíciles Plenaria.	Mediación Plenaria.	Retos de implementación – grupo de trabajo Nuevos líderes para un nuevo mundo Plenaria.
13:00 PM – 15:00 PM	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo de clausura y entrega de certificados .
15:00 PM – 15:45PM	Plenaria. Como medimos el éxito en la negociación. Modelo de negociación de harvard	Caso power screen Grupos de trabajo. Preparación para la negociación del caso. Negociación del caso. Repaso y discusión	Tratando con negociadores difíciles Grupos de trabajo. Laboratorios. Casos cortos – grupos de trabajo. Herramienta de cuatro cuadrantes.	Caso: seasya – grupo de trabajo. Preparación del caso. Negociación. Revisión.	Cierre del workshop
15:45 PM – 18:30 PM	Caso: el contrato de servicios. Grupos de trabajo. Preparación para la negociación del caso. Negociación del caso. Repaso y discusión				
18:30 PM	Cierre del día	Cierre del día	Cierre del día	Cierre del día	

Galeria

MÁS FOTOS

Nosotros

CMI Interser

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. Nace en 1997 amalgamando la experiencia práctica de CMI y CMG con los últimos desarrollos del Harvard Negotiation Project, con el objetivo de llevar la metodología de negociación al mundo de las empresas y organizaciones.

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 y Executive Seminars no son organizaciones asociadas a la universidad de Harvard.

Preguntas Frecuentes

¿Cómo puedo procesar mi inscripción?	¿Cómo puedo efectuar mi reserva de hospedaje?
Simplemente contactando a la persona indicada como contacto, completando la ficha de inscripción y procesando el pago de su matrícula	Indicando en la ficha de inscripción el hotel seleccionado, fecha de entrada y salida, tipo de habitación, CMI se encargará de tramitarla con el hotel seleccionado (hoteles oficiales).
¿Cómo puedo reservar mi cupo?	**¿Cómo puedo efectuar mi reserva de hospedaje?**
Se reservará el cupo solamente a quienes hayan completado la ficha de inscripción y abonado la seña de sus matrículas. En caso de que los cupos estén completos antes del primer cierre de inscripciones se dará prioridad a quienes hayan completado el pago completo de sus matrículas.	Usted podrá hospedarse donde prefiera aunque, para quienes así lo deseen, disponemos de tarifas corporativas en el Hotel Courtyard by Marriott, convenientemente ubicado en relación al lugar donde se llevará a cabo la actividad y donde podemos encargarnos de realizar sus reservas.
¿Qué información recibiré una vez inscripto?	**¿Donde está ubicada la Universidad de Harvard?**
Aproximadamente unos 30 días antes del inicio del workshop, usted estará recibiendo un email de bienvenida oficial y también una serie de recomendaciones y sugerencias que deberá considerar especialmente. Adicionalmente, si nos solicitó reserva de hospedaje por nuestro intermedio, recibirá los detalles de la misma.	Está ubicada en Cambridge, Massachusetts. Cambridge es una ciudad separada de Boston tan solo por el río Charles.

MÁS PREGUNTAS FRECUENTES

Costo

hasta el 15/04/2021	hasta el 15/05/2021	a partir del 16/05/2021
SEÑA Ó ADELANTO U$S 1.700	SEÑA Ó ADELANTO U$S 1.950	SEÑA Ó ADELANTO U$S 2.200
U$S4.700	**U$S4.950**	**U$S5.200**
por persona	por persona	por persona

INSCRIPCIÓN

¿Qué incluye?

El costo incluye la matrícula, certificado de participación, materiales de estudio, coffee breaks, cocktail de bienvenida y almuerzo de clausura. No incluye tickets aéreos, hospedaje, gastos de estadía.

Reserva de cupos

Se reservará el cupo únicamente contra el pago de la seña o adelanto indicado o bien del total de la matrícula. El pago del total de la matrícula deberá ser completado antes de las fechas de vencimiento indicadas a efectos de mantener el valor indicado.

Formas de pago

Se aceptan los pagos por Transferencia bancaria o Tarjeta de Crédito (vía PayPal). Los cargos que apliquen según la forma de pago, serán por cuenta del cliente y deberán ser considerados al momento de realizar el pago.

Hotel oficial

Hyatt Regency Cambridge (575 Memorial Dr., Cambridge-MA, USA 02139-4896)

- Precio por Habitación (single o doble) y por día U$S274 incluye Impuestos (14%) y traslados diarios Hotel-Universidad-Hotel
- Las reservas deberán solicitarse al completar el formulario de inscripción on line

INSCRIPCIÓN