

Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project

Un programa de 5 días que captura las mejores prácticas para negociar



**Del 29 de Abril al 3 de Mayo
de 2024**

**Conducido por CMI Interser
en The Harvard Faculty Club
at Harvard University**

20 Quincy St, Cambridge, MA – USA

71ª Edición

Programa de Educación Ejecutiva
Cupos limitados / Presencial / En español / 5 Jornadas



**CMI
INTERSER**



Acerca de CMI Interser

Con origen en el Harvard Negotiation Project CMI Interser es una consultora internacional especializada en negociación, manejo de relaciones significativas y resolución de conflictos.

Nuestro Enfoque

Capacitar es crear los escenarios y las experiencias para equipar a las personas con nuevos recursos, habilidades y perspectivas; enriquecer su repertorio para manejarse en un mundo cambiante y desafiante.

A través de casos, situaciones, dinámicas y ejercicios el participante se conoce a sí mismo y desarrolla competencias.

Beneficios del taller

A partir de esta experiencia los participantes lograrán:

- > Procesos más eficientes y creativos en cada negociación.
- > Identificar oportunidades y optimizar los resultados para su negocio.
- > **Habilidades:** Potenciar su capacidad para persuadir y liderar procesos de negociación.
- > Método, herramientas y técnicas: Mapear, preparar, diagnosticar, conducir y evaluar negociaciones complejas.
- > **Autoconfianza y Seguridad:** Conducirse asertivamente en un escenario dinámico, cambiante y desafiante.
- > **Equilibrio emocional:** Manejar las emociones y transformar las conversaciones difíciles en conversaciones productivas.

Metodología

- > Presentaciones magistrales.
- > Negociación de casos de contextos diversos.
- > Ejercicios y dinámicas interactivas.
- > Revisión grupal de casos y situaciones.
- > Análisis de videos.



Esquema temático

- > Los supuestos en la negociación.
- > Objetivos, estrategia y decisiones.
- > Cómo medimos el éxito en la negociación.
- > Cómo definir y alcanzar un buen resultado.
- > La preparación de la negociación.
- > Cómo conducir el proceso de la negociación.
- > Tratando con negociadores difíciles.
- > Cómo realizar una distribución justa.
- > Optimización del valor de la negociación.
- > Negociación de Múltiples Partes.
- > Conversaciones difíciles.
- > Cómo negociar con con actitud implementadora.
- > Las Percepciones.
- > Cómo desarrollar buenas relaciones de trabajo.
- > El poder en la negociación.
- > Más allá de la Metodología.

Información del workshop

FECHA Y LUGAR

Del 29 de Abril al 3 de Mayo 2024
The Harvard Faculty Club – Harvard University
20 Quincy Street, Cambridge, MA 02138, USA.

HORARIO

Sesiones de Lunes a Jueves 8:30 a 18:00 hs.
Sesión Viernes 8:30 a 13:00 hs.
Ceremonia de Clausura Viernes 13:00 a 15:00 hs.

IDIOMA

El workshop se dicta en español, y para las presentaciones en inglés, contamos con traducción simultánea.

ORGANIZACIÓN CMI INTERSER

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", así como que fue desarrollado en instalaciones de la Universidad de Harvard.





Materiales

Los materiales que deberán utilizar durante el desarrollo de la actividad le serán entregados al momento de la acreditación.

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.



Profesores



BRUCE PATTON

Es Co - fundador del Proyecto de Negociación de Harvard. Imparte el workshop de negociación y el workshop de negociación avanzada en el Instituto Harvard de Negociación, en el Programa de Negociación para Ejecutivos Senior y en cursos para estudiantes de Leyes en la Universidad de Harvard. Desde 1995 es miembro del cuerpo de profesores de los workshops de negociación organizados por CMI Interser.

Ha trabajado como mediador en disputas internacionales tales como las relaciones entre los Estados Unidos y la antigua Unión Soviética; en Sudáfrica con el presidente Nelson Mandela y el White Cabinet; en el conflicto iraní por la toma de rehenes de 1980.

Es coautor junto con Roger Fisher y William Ury de *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*, que se ha editado en 36 idiomas.

Es coautor de *Conversaciones Difíciles*, en la lista de bestsellers del New York Times.



JULIE SALGANIK

Recibió su M.S. en Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown. Tiene una maestría en Historia y una licenciatura en Historia y Relaciones Internacionales de la Universidad de Boston.

La profesora Salganik tiene una amplia experiencia en diseño de estrategias y procesos de negocios, gestión del cambio, así como la facilitación de procesos de adquisiciones y la gestión de alianzas de largo plazo. Ayuda a los clientes a coordinarse, influir y colaborar de manera efectiva internamente en organizaciones complejas, matriciales y geográficamente dispersas. En todas estas áreas ha trabajado para compañías Fortune 500 y Global 1000. Desde hace más de veinte años trabaja para Vantage Partners, firma de consultoría con sede en Boston creada por el profesor Bruce Patton y sus colegas del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard y de CMI.



GABRIEL MEDINA SAN MARTÍN

Director de CMI Interser. Graduado en la Facultad de Ciencias Económicas de 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 otras instituciones. Se ha desempeñado como profesor de Negociación y Mediación en reconocidas universidades y centros de capacitación en distintos países de Latinoamérica y Europa, en los EE.UU. y Canadá.

Ha asesorado a numerosas empresas y ejecutivos en más de 20 países facilitando procesos complejos de negociación y negociaciones de múltiples partes. Ha entrenado a ejecutivos y equipos de negociación de empresas y gobiernos en todo el continente americano. Tiene a su cargo la dirección general de los workshops de negociación que CMI Interser desarrolla en la Universidad de Harvard.



GONZALO ROBAINA

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 (CMI Interser 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 17 países de Latinoamérica, EEUU y Europa, para diversas organizaciones del ámbito público y privado. 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. También ha sido profesor en 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).



GUSTAVO BIASOTTI

Abogado (Universidad de Belgrano, República Argentina), 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 en 18 países.

Profundizó su formación en negociación en Estados Unidos, en la capacitación organizada y dirigida por CMI Interser en la Universidad de Harvard y realizó luego el Entrenamiento para Entrenadores en CMI Interser (Montevideo, Uruguay).

Forma parte del cuerpo de instructores que tienen a su cargo el dictado de los workshops de Negociación que CMI Interser organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA). Una de las áreas donde ha desarrollado mayor experiencia es la facilitación de procesos complejos de negociación y el diseño de procesos de negociaciones de múltiples partes.

Para nosotros capacitar
es crear los escenarios y las
experiencias para equipar a las
personas con **nuevos recursos,**
habilidades y perspectiva.





Valor

| Fecha de Inscripción | Pago total | Forma de pago |
|------------------------------|--------------|----------------------------|
| Hasta el 31 de Enero 2024 | US\$ 4.850 | Seña o adelanto u\$s 1.700 |
| Hasta el 5 de Marzo 2024 | US\$ 5.100 | Seña o adelanto u\$s 1.950 |
| A partir del 6 de Marzo 2024 | US\$ 5.300 | Seña o adelanto u\$s 2.200 |
| Pases corporativo/grupales | Bonificación | |
| 3 o 4 personas | 5% | |
| 5 o más personas | 10% | |

¿QUÉ INCLUYE?

- > Matrícula
 - > Certificado de participación
 - > Materiales de estudio
 - > Coffee breaks
 - > Cocktail de bienvenida
 - > Almuerzo de cierre
- *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.

HOSPEDAJE

Para quienes así lo deseen, la organización dispone de un Hotel oficial con tarifas especiales para los participantes. Las reservas de hospedaje deberán solicitarse al momento de completar el formulario de inscripción y el pago será efectivizado por el huésped -directamente con el hotel- al finalizar su estadía.

Hotel oficial: Courtyard by Marriott
 Dirección: Cambridge (777 Memorial Drive, 02138 Cambridge-MA, USA)
 Precio por Habitación: U\$S 289 + tax (15,95%) (single o doble) por noche.
 *Incluye traslados diarios Hotel-Universidad-Hotel
 *Las reservas deberán solicitarse al completar el formulario de inscripción



Política de Cancelaciones:

En caso de cancelar su participación, no habrá reintegro de la seña. Cancelando su participación dentro de los 30 días previos al inicio del programa, se cobrará un fee de cancelación del 50% del valor total de la matrícula. El 50% restante de lo abonado quedará como crédito para la participación en la siguiente instancia del programa.

Ante cualquier duda o consulta puede enviarnos un email a contactar@cmiinterser.com y/o c.frost@cmiinterser.com y/o contactarnos a este celular ya sea por llamado o por whatsapp +54911 5123 6006.

Observaciones:

Pueden existir cambios en la programación, reprogramación de fechas, suspensión del workshop o modificaciones en la integración del cuerpo docente por causas de fuerza mayor.

La puntualidad y asistencia son imprescindibles durante el desarrollo de todo el curso y el certificado será emitido considerando estos aspectos.

El certificado será emitido por CMI Interser dejando constancia de la participación en el workshop "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project" así como que fue desarrollado en instalaciones del Harvard Faculty Club de la Universidad de Harvard.

Los cupos son limitados y podrán rechazarse inscripciones por esta causa.