



CMI
INTERSER

EDICIÓN 74

WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN "THEORY AND TOOLS OF THE HARVARD NEGOTIATION PROJECT"

EN EL HARVARD FACULTY CLUB (CAMBRIDGE-MA, USA)

Del **22 al 26 de SEPTIEMBRE, 2025**

CMI INTERSER





¡Bienvenidos!

Este workshop está diseñado para fortalecer sus habilidades como negociador, especialmente en situaciones donde tanto los resultados como la relación con la otra parte son clave. Descubrirá su propio estilo de negociación y analizará cuáles técnicas funcionan mejor según el contexto. Además, adquirirá herramientas prácticas para seguir perfeccionando sus habilidades a futuro.

A lo largo del workshop, trabajaremos con el modelo creado en el Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, y complementaremos su aplicación con las técnicas y herramientas que aportan las nuevas ciencias de la conducta y los últimos desarrollos en materia de negociación y conducción de conversaciones difíciles.

Beneficios del Taller

A partir de esta experiencia los participantes lograrán:

- Procesos más eficientes y creativos en cada negociación.
- Identificar oportunidades y optimizar resultados en lo laboral y personal.
- Potenciar su capacidad para persuadir y liderar procesos de negociación.
- Contar con metodología, herramientas y técnicas para mapear, preparar, conducir y evaluar sus negociaciones; independientemente de la complejidad que las mismas impliquen o el contexto al que pertenezcan.
- Autoconfianza y seguridad para conducirse asertivamente en escenarios dinámicos, cambiantes y desafiantes.
- Equilibrio para poder trabajar con las emociones y transformar las conversaciones difíciles en conversaciones productivas.





Información del Workshop

Programa de Educación Ejecutiva
Presencial / 5 Jornadas

FECHA Y LUGAR

Del 22 al 26 de Septiembre de 2025.

The Harvard Faculty Club – Harvard University, 20 Quincy Street, Cambridge, USA.

HORARIO

Sesiones de Lunes a Jueves 8:30 a 18:00 hs.

Sesión Viernes 8:30 a 13:00 hs.

Cocktail de bienvenida, Lunes 18:30 a 19:30

Almuerzo y Ceremonia de Clausura, Viernes 13:00 a 15:00 hs.

IDIOMA

El workshop se dicta en español y las presentaciones en inglés cuentan con traducción simultánea.

ORGANIZACIÓN

El Workshop es organizado por CMI INTERSER

CERTIFICADO

El certificado de asistencia al curso será emitido por CMI Interser, acreditando la participación en el workshop "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project" y su realización en las instalaciones de la Universidad de Harvard.



Dirigido a:

Este workshop está diseñado para ejecutivos y profesionales de habla hispana que se desempeñen tanto en el sector privado como público, incluyendo directores, gerentes, líderes de equipo, emprendedores, empresarios y profesionales de todas las áreas.

El público que habitualmente asiste a este programa está constituido por personas interesadas en potenciar sus habilidades de negociación, persuasión e influencia estratégica, tanto en el ámbito profesional como en el personal.



Esquema Temático:

- > Definiciones y supuestos que subyacen en toda negociación.
- > Cómo medimos el éxito en la negociación.
- > Cómo definir y alcanzar un buen resultado.
- > La preparación de la negociación.
- > Cómo conducir el proceso de negociación.
- > Tratando con negociadores difíciles.
- > Optimización del valor de la negociación.
- > Negociaciones de Múltiples Partes.
- > Conversaciones Difíciles.
- > Cómo negociar con actitud implementadora: después del acuerdo.
- > Las Percepciones.
- > Cómo desarrollar buenas relaciones de trabajo.
- > El poder en la negociación.
- > Más allá de la Metodología.



Metodología:

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



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. 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 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.



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 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.



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.

Cuenta con 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. Desde hace más de veinte años trabaja para Vantage Partners, firma de consultoría con sede en Boston creada por el profesor Bruce Patton.



GONZALO ROBAINA

Es Director de CMI Interser. Psicólogo graduado en la Universidad Católica del Uruguay especializado en Psicología Laboral en la misma Universidad. Adquirió su formación en Negociación en Estados Unidos.

Ha desarrollado trabajos de capacitación y consultoría en 17 países de Latinoamérica, EEUU y Europa, para diversas organizaciones del ámbito público y privado. Dicta charlas y conferencias en del 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.



GUSTAVO BIASOTTI

Es Director de CMI Interser. Abogado graduado en Universidad de Belgrano de Argentina, especializándose en asesoramiento de empresas y en métodos alternativos para la resolución de conflictos. Profundizó su formación en negociación en Estados Unidos. Desarrolla trabajos de consultoría y dicta talleres de negociación en 18 países. 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.



Agenda

DÍA 1 - INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS – Plenaria.

Caso: "Objetivo y Estrategia". Preparación en equipos. Desarrollo del caso.

Repaso y discusión. Los supuestos en la negociación.

Cómo medimos el éxito en la negociación.

Caso: "El regreso" (rol playing). Grupos de Trabajo. Preparación para la negociación del caso. Negociación del caso. Repaso y discusión. Cierre del día.

DÍA 2 - GUÍAS ESTRATÉGICAS DE NEGOCIACIÓN – Plenaria.

La Personalidad del negociador. Autoestima y negociación. El Dilema Común.

Recomendaciones Generales para utilizar a la hora de negociar.

Caso: "La Disputa" (rol playing). Grupos de Trabajo. Herramienta Sistemática. Preparación para la negociación del caso. Negociación del caso.

Repaso y discusión. Cierre del día.

DÍA 3 - CÓMO NEGOCIAR CON UNA ACTITUD IMPLEMENTADORA

Caso: "Ejercicio de Construcción". Preparación en equipos. Negociación del caso. Repaso y discusión.

Tratando con negociadores difíciles. Laboratorios. Casos cortos. Herramienta de cuatro cuadrantes. Cierre del día.

DÍA 4 - CONVERSACIONES DIFÍCILES – Plenaria.

Caso: "Negociación de Múltiples partes" (rol playing). Grupos de Trabajo.

Preparación del caso. Negociación. Repaso y discusión. Cierre del día.

DÍA 5 - RETOS DE IMPLEMENTACIÓN. Grupos de trabajo.

Conferencia de Cierre. Plenaria.



Inversión

Valor Matrícula

Hasta el
30 de Junio

U\$S 5.250

Seña u\$S 1.700

Hasta el
31 de Agosto

U\$S 5.500

Seña u\$S 1.700

A partir del 1ro
de Septiembre

U\$S 5.700

Seña u\$S 1.700

Pases corporativos/grupales
3 o 4 personas
5 o más personas

Descuento
15%
20%



Otros detalles

Certificado: El certificado de asistencia al curso será emitido por CMI Interser, acreditando la participación en el workshop "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project" y su realización en las instalaciones de la Universidad de Harvard.

Materiales: Los materiales que deberá utilizar durante el desarrollo de la actividad así como información importante, les serán entregados al inicio del workshop.

Incluye: Matrícula, materiales, certificado, coffee breaks (mañana y tarde), cocktail de bienvenida y almuerzo de clausura. No incluye tickets aéreos, hospedaje, estadía, traslados.

Hospedaje: Disponemos de un hotel oficial con tarifa preferencial para los participantes del workshop.

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: 777 Memorial Drive, 02138 Cambridge - MA, USA



Tarifa por noche: U\$S 299 + tax (15,95%), single o doble.

*Incluye traslados diarios Hotel-Universidad-Hotel.

*Las reservas deberán solicitarse al completar el formulario de inscripción.



Preguntas Frecuentes

¿Qué incluye la matrícula?

Certificado, materiales, coffee breaks, cocktail de bienvenida y almuerzo de clausura. No incluye aéreos, hospedaje, estadía, traslados.

¿Cómo puedo inscribirme?

Es requisito completar el formulario de inscripción con sus datos personales y laborales, datos de facturación, medio de pago, cantidad de pagos y gestión de la reserva del hospedaje.

¿Qué documentación necesito para realizar el Workshop en EEUU?

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.

¿Hay un hotel oficial del evento? ¿Cómo puedo realizar la reserva?

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. 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.

¿Cuál es la distancia entre el hotel de la Universidad?

Son casi 2 kilómetros. Caminando son 20 / 25 minutos. En Taxi o Uber son 5 / 10 minutos.

¿Tendré tiempo durante el Workshop de hacer turismo y conocer Boston?

Recomendamos que aquellos interesados en poder recorrer y conocer la ciudad y sus alrededores lleguen antes o se queden después una vez concluido el programa porque durante esa semana no tendrán mucho tiempo de recorrer.



Testimonios



"A lo largo de los 5 días todas las perspectivas con las que llegue a este Workshop cambiaron en 180°. Ahora las herramientas enseñadas me abren un mundo de posibilidades para desarrollarme personal y profesionalmente. Excelente taller que da lugar a ser un excelente negociador. Veo 37 ganadores alrededor mío."

Juan Carlos Garcia
Gerente regional de ventas – Spectrum Plastics – Costa Rica



"Es una gran experiencia que permite combinar arte y ciencia para lograr mejores negociaciones donde todos ganemos. Nos ratifica que es valioso y poderoso utilizar método, conectar con los demás pero sobre todo el trabajo en nuestro interior, con nosotros y para nosotros"

Álvaro Puerto Valencia
Presidente – Sies Salud SAS – Colombia



"Participar en el Workshop de Negociación en Harvard fue una experiencia enriquecedora que amplió mis herramientas y enfoques para manejar negociaciones complejas. Aprendí técnicas para identificar y alinear intereses mutuos, mejorar la comunicación en situaciones difíciles y construir acuerdos sostenibles. Este aprendizaje será valioso para fortalecer mi desempeño en roles de liderazgo y negociación."

Giancarlo Morales
Manager Production Planning & Deployment – Fenwal International Inc – República Dominicana



"Un taller muy enriquecedor, el cual me hizo abrir los ojos y cambiar de perspectiva. Los instructores siempre hicieron las dinámicas muy entretenidas, aportando mucho de sus propias vivencias y saberes. El taller en general tuvo un excelente contenido, así como buenos invitados. ¡Gracias por todas las atenciones y contagiarnos de buena vibra!"

Daniela Enríquez
Analista contable – Banco de México – México



"Me llevo mucho aprendizaje. Me quedo con el sentido común, ser más consciente, planificar y auto observarme. Después de este curso me llevo muchas reflexiones sobre los sentimientos y emociones para utilizarlas a mi favor para llevar adelante buenas negociaciones. Preguntar, indagar, entender y ponerte en los zapatos del otro te da los elementos suficientes para crear relaciones a largo plazo. ¡Me encanto todo!"

María Jose Cárdenas Villaseñor
Services Account Manager – Cisco – México



"Considero que el Workshop ha sido muy bueno, con una muy buena combinación entre la teoría y los casos prácticos que permiten ponerla a prueba que es la mejor forma de aprender y fijar conocimientos. Celebro el haber podido participar y escuchar las experiencias de otros profesionales de distintos rubros y países. Puedo decir que la inversión y el esfuerzo realizado valió la pena y las expectativas fueron cumplidas con creces."

Cesar Eduardo Britos
Subgerente de logística – Coca Cola Andina – Paraguay



Proceso de inscripción

Paso 1: Completar el Formulario de Inscripción y, una vez recibida la confirmación vía e-mail, su lugar será reservado.

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

Paso 3: Una vez recibido el pago, ya estará efectivamente inscripto en el Workshop.

Paso 4: La totalidad de la matrícula deberá ser completada antes de los 15 días previos al inicio del programa.

Formas de Pago

Transferencia bancaria o tarjeta de crédito vía PayPal.

Cambios de agenda

Debido a que los miembros del cuerpo de profesores están habitualmente involucrados en procesos de negociación, pueden presentarse modificaciones por cuestiones de agendas. La organización se reserva el derecho de suspender o posponer el curso por razones de fuerza mayor.

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 otro 50% de lo abonado quedará como crédito para participar en la siguiente edición del workshop.

Ante cualquier duda o consulta puede enviarnos un email a contactar@cmiinterser.com o gprimitivo@cmiinterser.com o contactarnos a este celular ya sea por llamado o por [whatsapp +54 9 11 7080 2700](https://www.whatsapp.com).



CMI
INTERSER