

# WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Del lunes 18 al viernes 22 de octubre de 2010

Cambridge, Massachusetts - E.E.U.U.

A dictarse en el campus de la Universidad de Harvard

TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA



**Cambridge International Consulting**

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

# NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN



Vivimos en un mundo en constante evolución y lleno de nuevos retos. Para alcanzar objetivos y ejercer funciones de manera eficiente, es indispensable que los líderes, tanto en el sector privado como en el público, adquieran conocimiento y experiencia en la aplicación de las más avanzadas herramientas de influencia estratégica.

Por ello, el MIT-Harvard Public Disputes Program (PDP), en sociedad con CIC Cambridge International Consulting y Consensus Building Institute (CBI) ha desarrollado este programa de Negociación y Persuasión, diseñado específicamente para empresarios, ejecutivos y líderes públicos en Latinoamérica. Estas instituciones, reconocidas mundialmente por sus logros en materia de Negociación, Persuasión y Liderazgo, están comprometidas con la excelencia en el desarrollo de nuevos métodos y aplicaciones que permitan a las personas obtener resultados exitosos en sus transacciones.

La metodología utilizada en este taller, basada en el análisis de casos reales, la simulación de situaciones de trabajo, y la realización de actividades diseñadas para promover el aprendizaje, hacen del taller un evento indispensable para los líderes del presente y del futuro.



# OBJETIVO DEL PROGRAMA



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.

## **En este programa intensivo de alto nivel, los participantes podrán:**

- Alcanzar gran efectividad en la mesa de negociación, especialmente cuando confronten situaciones difíciles.
- Diseñar acuerdos sostenibles que generen el máximo valor de las partes.
- Reforzar sus habilidades persuasivas y tomar la iniciativa en el manejo de complejos procesos de negociación.
- Compartir con líderes y empresarios de Latinoamérica.

## **De Latinoamérica, dirigido a:**

- Gerentes generales
- Directores de agencias públicas
- Presidentes de empresas
- Miembros de juntas directivas
- Consultores corporativos
- Líderes sociales



# PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES



Hora	Lunes 18	Martes 19	Miércoles 20	Jueves 21	Viernes 22
8.30	Entrega de Credenciales y Materiales				
9.00	Bienvenida – Orientación y Presentación de los Participantes	<b>James Coan</b> Lenguaje no Verbal en la Negociación	<b>CIC</b> Ejercicios de Negociación	<b>Prof. Gary Orren</b> Principios de Persuasión	<b>Prof. Robert Mnookin</b> Negociar con el diablo
9.30	<b>Ejercicio Introductorio</b>				
1.00 a 2.30	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	
2.30 a 5:45	<b>Guhan Subramanian</b> Negociación Basada en Intereses	<b>Prof. Dan Shapiro</b> Emociones y Negociación	<b>Guhan Subramanian</b> Negotiauctions: Nuevas estrategias para lograr acuerdos en mercados competitivos	<b>Prof. Gary Orren</b> Principios de Persuasión	Almuerzo de Cierre Entrega de Certificados
5:45 a 6:00	Cierre del día	Cierre del día	Cierre del día	Cierre del día	

# PROFESORES PARTICIPANTES



## **Gary Orren**

Gary Orren 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 Prof. Gary Orren, es resultado de la validez y relevancia de sus preceptos en diversos contextos sociales y económicos.



## **Robert Mnookin**

Profesor de la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard, Presidente del Comité Ejecutivo

del Programa de Negociación de la Universidad de Harvard y Director del Proyecto de Investigación de la Universidad de Harvard. Líder académico en el área de resolución de conflictos, el profesor Mnookin ha aplicado su interdisciplinario enfoque de la negociación y resolución de conflictos en una gran cantidad de problemas, en el sector público y el privado. Sus más recientes libros son Negociar con el diablo (Simon & Schuster, 2010) Más allá de ganar: Negociar para crear valor en acuerdos y disputas (con Scout Peppet y Anrew Tulumello, Harvard University Press, 2000), y Negociar en nombre de otros (Sage 1999). Recibió su A.B. en Economía en la Universidad de Harvard en 1964 y su título de la Escuela de Leyes de Harvard en 1968.



## **Guhan Subramanian**

Es profesor en las Facultades de Derecho (Joseph Flom Professor of Law and Business) y

de Negocios (Douglas Weaver Professor of Business Law) en la Universidad de Harvard. Es la única persona en la historia de la Universidad de Harvard que ha sido nombrado en dos cátedras permanentes. En la Facultad de Derecho dicta cursos en Negociación y Derecho Corporativo. En la Facultad de Negocios dicta en diversos Programas de Formación para Ejecutivos, tales como Negociaciones Estratégicas, Cambiando el Juego, Administrando a los negociadores y el proceso, y Directorios Corporativos mas efectivos. Ejerce la Dirección del programa de Pre grado de la Facultad de Negocios, y es Director del Proyecto Haciendo Negocios Corporativos en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard.

# PROFESORES PARTICIPANTES



## Dan Shapiro

Daniel Shapiro, Ph.D., es fundador y director de la mundialmente reconocida *Harvard*

*International Negotiation Initiative* y es Director Asociado del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, del cual surgió el best seller “Llegando al Si”. Es parte de la Facultad de Derecho, así como del Departamento de Psiquiatría de la Facultad de Medicina de la misma universidad. Es coautor, con Roger Fisher del best seller “Más allá de la Razón: Usando la emoción en sus negociaciones”. El Dr. Shapiro ha sido designado miembro del Foro Económico Mundial en Negociación y Solución de Conflictos, un grupo especializado dedicado a asesorar a líderes mundiales sobre como lidiar eficientemente con temas políticos y comerciales donde de alto impacto.



## James A. Coan

Es considerado uno de los líderes en la investigación de la Neurociencia de las

emociones, y de su expresión a través de sutiles mensajes enviados por el cuerpo que están asociados a dichas emociones. Sus investigaciones incluyen el determinar la capacidad para regular las emociones individuales, así como la regulación social de las mismas. Profesor Asistente del Programa de Postgrado de Psicología y Neurociencia en la Universidad de Virginia. A cargo del curso de Psicología. Es Director del Laboratorio de Neurociencia Afectiva de la Universidad de Virginia, donde un grupo multidisciplinario de profesionales se dedican a investigar el sistema nervioso que da soporte a la comunicación y regulación de las emociones, con énfasis en los roles que estos sistemas juegan en las relaciones e interacciones personales, tales como la negociación.

# ORGANIZADORES DEL PROGRAMA



**Cambridge International Consulting**

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

**CIC – Cambridge International Consulting**, 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 herramientas más eficientes para el manejo de procesos de cambio y crecimiento.



# INVERSIÓN



US\$ 3.500,00      **Preventa**      hasta 1 de octubre de 2010

US\$ 3.750,00      **Venta**      desde 2 al 18 de octubre de 2010

## LA INVERSIÓN INCLUYE:

- Manual / Materiales didácticos / Refrigerios
- Traducción Simultánea
- Certificado expedido por CIC Cambridge International Consulting y por CBI Consensus Building Institute del Consorcio de Harvard-MIT.

Costo de la matrícula no incluye: vuelos aéreos, hotel, gastos de estadía y comidas.

Para Venezuela: aplica la providencia CADIVI N° 055 que regula la administración y obtención de divisas destinadas a “otras modalidades de capacitación, formación e intercambio académico, tales como: seminarios, congresos, cursos cortos”. CIC Cambridge International Consulting le suministra, previa solicitud, la carta que ampara la actividad de capacitación (art. 3-f).

## FORMA DE PAGO: Transferencia bancaria

### Commercebank

220 Alhambra Circle, Coral Gables, FL 33134

ABA# 067010509

SWIFT # MNBMUS33

ACCT NUMBER: 8302943112

CUST. NAME. CIC – CAMBRIDGE INTERNATIONAL CONSULTING

## FORMA DE PAGO: Tarjeta de Credito

Para mas información, [mrojas@persuadir.net](mailto:mrojas@persuadir.net)



# CONDICIONES GENERALES



## POLÍTICAS DE CANCELACIONES:

1. Para Venezuela: aplica la providencia CADIVI N° 055 que regula la administración y obtención de divisas destinadas a “otras modalidades de capacitación, formación e intercambio académico, tales como: seminarios, congresos, cursos cortos”. CIC Cambridge International Consulting le suministra, previa solicitud, la carta que ampara la actividad de capacitación (art. 3-f). **Descargar providencia.**
2. CIC Cambridge International Consulting no se hace responsable en caso de que algún profesor o consultor cancele su participación.
3. La entrega del certificado está sujeta a la puntualidad y asistencia plena a las 40 horas del taller.

## POLÍTICAS DE CANCELACIONES:

1. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia al taller con veinte (20) días hábiles de anticipación. Recibirá el reembolso del 70% del monto de la matrícula.
2. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia al taller con diez (10) días hábiles de anticipación. Recibirá el reembolso del 50% del monto de la matrícula.
3. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que sin notificación alguna no se presente al taller, se le retendrá el monto total de la matrícula, sin derecho a reembolso alguno.
4. CIC no se hace responsable por eventos de fuerza mayor que afecten el desenvolvimiento de la actividad según lo planificado, en estos casos CIC no reembolsará los pagos recibidos.



# WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Del lunes 18 al viernes 22 de octubre de 2010  
Cambridge, Massachusetts - E.E.U.U.

A dictarse en el campus de la Universidad de Harvard  
TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA

## VENEZUELA

Av. Libertador, Edif. Nuevo Centro,  
piso 6, Ofic. "E", Chacao, Caracas - Venezuela  
Tel. (+58 212) - 264.7447 / 263.3404 / 266.3978  
Fax (+58 212) - 2634573  
cambridge@persuadir.net  
@CIC\_Cambridge

## AMÉRICA

Tel. (+1)617-6828773  
cambridge@persuadir.net  
www.persuadir.net  
@CIC\_Cambridge



**Cambridge International Consulting**

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO