

MASSNEGOCIOS

BUSINESS SCHOOL



TALLER DE NEGOCIACIÓN

**TEORÍA Y HERRAMIENTAS DEL PROYECTO DE NEGOCIACIÓN
DE HARVARD**

Certificado por:



¿Qué es CMI?

«El principal propósito del taller en coincidencia con el Proyecto de Negociación de Harvard es mejorar la habilidad de las personas para tratar constructivamente los conflictos y el manejo de las diferencias.»

CMI International Group es una consultora internacional especializada en negociación, manejo de relaciones significativas y resolución de conflictos que tiene sus orígenes en el Harvard Negotiation Project, el centro de negociación más reconocido del mundo en los últimos 25 años. Su oficina central reside en Cambridge, Massachusetts y cuenta con representaciones comerciales en la mayoría de los países de América Latina, España y Canadá. www.cmiigroup.com

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. En 1997 nace CMI International Group, que amalgama la experiencia práctica de CMI y CMG con los últimos desarrollos del Harvard Negotiation Project, con el objetivo de brindar los mejores servicios y difundir la metodología de negociación.

El Taller Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard combina la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, creado por el Prof. Roger Fisher y sus colegas, con el aporte de modelos y herramientas provenientes de las nuevas ciencias de la conducta desarrolladas a través de cientos de experiencias profesionales de CMI International Group.

El principal propósito del taller en coincidencia con el Proyecto de Negociación de Harvard es mejorar la habilidad de las personas para tratar constructivamente los conflictos y el manejo de las diferencias.

Certificado por:



Objetivos

La filosofía pedagógica y premisa del taller, es que los participantes no son principiantes en el tema de negociación, sino negociadores con diversas y ricas experiencias, quienes enfrentan a diario problemas desafiantes y complicados de persuasión e influencia. Los propósitos del taller son los siguientes:

- Aumentar su habilidad individual como negociador, enfocando particularmente el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación de trabajo son importantes
- Hacer un auto inventario de su estilo personal, y explorar por qué y cuáles de sus técnicas son efectivas
- Compartir un marco analítico operacional y las herramientas para preparar y conducir negociaciones, desarrolladas en el Proyecto de Negociación de Harvard por el Profesor Roger Fisher y sus colegas.

Verdaderas experiencias en Networking que no sólo fortalecen el conocimiento, sino que potencian las relaciones entre profesionales y colegas.

¿Por que asistir?



El concepto de negociación de Harvard, abarca todos los ámbitos del relacionamiento entre las personas. No sólo se negocia cuando hay un contrato de por medio y temas de dinero a resolver, y aunque sea este el concepto más generalizado de negociación, lo cierto es que la vida es una negociación permanente y en ese sentido, el taller de negociación resalta no sólo qué se está negociando sino CÓMO lo hacemos apostando siempre a mejorar los resultados, a través de una mayor comprensión del impacto de la dimensión humana.

Certificado por:



Perfil del participante



Profesionales y ejecutivos involucrados en procesos de negociación, ya sea ocupando cargos en el ámbito empresarial, gubernamental o desarrollando su actividad en forma independiente.

No es requisito contar con formación académica previa, pero si lo es contar con experiencia profesional. Los participantes deben estar preparados para aprender, estar abiertos a nuevas ideas y perspectivas, y contribuir activamente a discusiones de grupos y casos.

Metodología

El foco principal del Taller se centrará en negociar y analizar una serie de ejercicios diseñados para resaltar los conceptos involucrados en el proceso de negociación. Los ejercicios de negociación son tomados de diversos contextos, tanto legales como personales, empresariales como internacionales, y se desarrollan en grupos, lo cual favorece el intercambio de ideas y experiencias. Las clases, por lo tanto, son dinámicas y participativas, y la ejercitación se encuentra basada en el método del caso. Al término de las actividades, se asignarán tareas tales como lectura y preparación de ejercicios para el día siguiente que requerirán entre una y dos horas de trabajo adicional.

La configuración del taller, los trabajos prácticos y actividades de networking, generan una sólida red de contactos que se extiende más allá del período de cursado.

Certificación

CMI International Group y MASSNEGOCIOS Business School impartirán un certificado que acredita la participación del Taller "Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard", a quienes completen la totalidad de las horas de instrucción, cumpliendo con un mínimo del 80% de asistencia.



PROGRAMA DE ACTIVIDADES

LUNES 8 DE NOVIEMBRE

- 9.00** Presentaciones de los instructores y participantes
- 9.30** Dinámica: Ejercicio de cotización de precios
- 11.30** Coffee break
- 12.00** Cómo medimos el éxito en una negociación. La negociación en base a intereses. Presentación de los siete elementos: Teoría de Negociación en base a intereses formulada por Roger Fisher
- 13.30** Almuerzo incluido
- 15.00** Caso práctico
- 16.30** Coffee break
- 17.00** Negociación del caso. Aplicaciones a la vida real
- 18.00** Cierre del día

MARTES 9 DE NOVIEMBRE

- 9.00** La personalidad del negociador. El dilema común de los negociadores
- 10.00** Reglas prácticas para conducir negociaciones
- 11.30** Coffee break
- 12.00** Continuación de recomendaciones generales. Sistemas de negociación. Tratando con negociadores difíciles
- 13.30** Almuerzo incluido
- 15.00** Caso práctico
- 16.30** Coffee break
- 17.00** Negociación del caso y su revisión. Relaciones de trabajo
- 18.00** Clausura del taller

Certificado por:





Staff de profesores

BUSINESS SCHOOL



Alejandro Guardia

Licenciado en Administración de Empresas egresado de la Pontificia Universidad Católica de la República Argentina. Es MBA en Marketing egresado de la Universidad Francisco de Vitoria, Madrid, España. Desarrolló estudios relacionados con el área comercial de productos de consumo masivo en España, Francia, Inglaterra y Suiza.

Durante más de 25 años se desempeñó en las áreas comerciales de empresa multinacionales como Johnson & Johnson de Argentina, YPF Gas y en grandes empresas de producción de productos de consumo masivo.

Desde hace años desarrolla su carrera docente dictando cursos, talleres y conferencias en distintos países de Latinoamérica como Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Panamá, Paraguay y Republica Dominicana.

Como consultor de CMI International Group dicta talleres y seminarios para empresas y organizaciones en distintos países de Latinoamérica.

Días y horarios

Fechas: 8 y 9 de noviembre de 2010

Días y horarios de cursado: Lunes y Martes de 9 a 18 horas

Lugar de cursado: Hotel Bonarda

Inversión

La inversión en el Taller Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard es de pesos un mil doscientos cincuenta (\$ 1.250) más iva. Consulte formas de pago disponibles y descuentos corporativos.

Informes e inscripción

Para mayor información o solicitar su admisión al Programa, favor de contactarse al 261-4231341, vía mail a: capacitacion@massnegocios.com, o personalmente en Granaderos 1161 Mendoza.