

NEGOCIACIÓN ESTILO HARVARD

WORKSHOP INTENSIVO

HERRAMIENTAS, ESTRATEGIAS Y ESQUEMAS PARA EL MANEJO DE NEGOCIACIONES EXITOSAS

APRENDE A MANEJAR NEGOCIACIONES COMPLEJAS Y CONFLICTOS ENFOCADOS EN OBTENER SOLUCIONES Y OPCIONES DE MUTUO BENEFICIO PARA LAS PARTES BASADA EN INTERESES Y NO EN POSICIONES SIGUIENDO UNA DE LAS METODOLOGÍAS MÁS EXITOSAS EN NEGOCIACIÓN.



Programa intensivo de análisis utilizando los 7 principios de negociación Harvard.

Negociación basada en intereses y no en posiciones

Proceso estratégico basado en la inteligencia

Perfecciona tu habilidad negociadora en ambientes locales, regionales y multiculturales.



Formato práctico, integrando talleres en cada tema de análisis expuesto

Herramientas de vanguardia para manejo de negociaciones complejas

Modelo de negociación 3D

Aplica creatividad para la solución de problemas en negociaciones, tácticas y dilemas sociales.

NEGOCIACIÓN ESTILO HARVARD

¿POR QUÉ DEBO ASISTIR?

El programa de Negociación bajo la metodología Harvard, busca preparar al participante con herramientas de vanguardia para manejo de negociaciones complejas y conflictos enfocados en obtener soluciones y opciones de mutuo beneficio para las partes basada en intereses y no en posiciones, desarrollando y perfeccionando su habilidad negociadora en ambientes locales, regionales y multiculturales.

Como resultado del programa "Negociación estilo Harvard", se espera que el participante demuestre su habilidad negociadora aplicando la metodología y herramientas para resolver casos reales en donde proponga estrategias que beneficien sus intereses generando relaciones de valor para las partes, mejorando resultados corporativos.

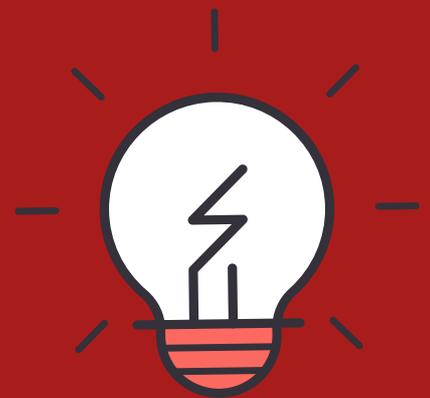
METODOLOGÍA

El programa se desarrolla con formato práctico, integrando talleres en cada tema de análisis expuesto.

Complementariamente se entregan materiales y referencias para profundizar contenidos, herramientas y aplicación de los temas tratados. Se entregan certificación de participación emitidos por Formación Gerencial Internacional al concluir el programa.



NEGOCIACIÓN
ESTILO HARVARD



CONTENIDO

La negociación con el enfoque Harvard se centra en intereses y no en posiciones y es un proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas.

- 1** EL MODELO HARVARD DE NEGOCIACIÓN.
- 2** PREPARACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN.
- 3** ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS, INTERESES Y OPCIONES.
- 4** NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Y GANAR-GANAR.
- 5** DEFINICIÓN DE CRITERIOS, RELACIONES Y COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES.
- 6** ESTABLECIENDO COMPROMISOS Y CONFIANZA PARA CONSTRUIR RELACIONES.
- 7** PODER, PERSUASIÓN Y ÉTICA.
- 8** CREATIVIDAD Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN LA NEGOCIACIÓN, TÁCTICAS Y DILEMAS SOCIALES.
- 9** PARTIDOS MÚLTIPLES, COALICIONES Y EQUIPOS
- 10** ADICIONAL: INTRODUCCIÓN AL MODELO DE NEGOCIACIÓN 3D.

CONSULTOR

MARCO ANTONIO JARAMILLO RACINES, MBA



Máster en Administración de Empresas y Marketing de ITESM México.

Diplomado en Habilidades Gerenciales – Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey – Campus Educación Ejecutiva LATAM (2016).

Docente de maestrías y cátedras en ITESM México, Universidad Politécnica Nacional, Universidad de las Américas y Universidad de los Hemisferios.

Participante en seminarios internacionales de negociación en University of Nottingham Ningbo China, Nokia Data Gathering en Filipinas entre otros.

Gerente General de Modernzadora Agrícola MODERNAGRO CIA. LTDA. – Operadora agrícola dedicada a la comercialización de insumos agrícolas, veterinarios y maquinaria, operador de entidades financieras para entrega de microcréditos y créditos productivos agrícolas para entidades financieras locales, administración de proyectos y capacitación a productores agropecuarios.

Director de Posgrados en ITESM - México (2011 – 2012).

Se ha desempeñado como Director de Proyectos relacionados al cambio de Matriz Productiva de Ecuador, industria agropecuaria y agroindustria generando procesos de negociación avanzada en áreas de financiamiento para sector público y privado.

Consultor independiente en manejo de conflictos, procesos organizacionales y gestión de recursos humanos.

Consultor en procesos de articulación y desarrollo de cadenas agroproductivas para Organismos No Gubernamentales y Agencias de Desarrollo Internacional.



FECHAS

GUAYAQUIL

Viernes, 8 de junio de 2018; 14:00 - 19:00

Sábado, 9 de junio de 2018; 08:30 - 13:30

INVERSIÓN

- Día del evento o crédito empresarial a 15 días: \$ 299 USD + IVA por asistente.
- Antes del evento: \$ 283 USD + IVA por asistente.
- Grupos de 3 personas o más: \$ 269 USD + IVA por asistente

OPCIONES DE PAGO

- Cheque, efectivo, transferencia bancaria local o internacional, Paypal o PayClub a 3 meses sin intereses.

Inscripciones e información:

FORMACIÓN GERENCIAL INTERNACIONAL

seminariosycapitacion.com

info@formaciongerencial.com

Teléfono: 098 754 5519

Av. Gaspar de Villarroel E10-26 y El Sol. Edf. Ávila

Quito - Ecuador

www.formaciongerencial.com



13 · AÑOS