

NEGOCIACIÓN ESTILO HARVARD

WORKSHOP INTENSIVO

HERRAMIENTAS, ESTRATEGIAS Y ESQUEMAS PARA EL MANEJO DE NEGOCIACIONES EXITOSAS

APRENDA 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

Perfeccione su 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

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



Formación
Gerencial

formaciongerencial.com

NEGOCIACIÓN HARVARD

RAZONES PARA 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 de negociación al 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.

METODOLOGÍA

El programa se desarrolla con formato práctico, integrando talleres en cada tema de análisis expuesto con apoyo del campus virtual para talleres y lecturas adicionales.

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.



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..

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 cadenas agroproductivas para Organismos No Gubernamentales y Agencias de Desarrollo Internacional.

Director Comercial AMP Solutech. Comercializadora de insumos y maquinaria para el sector agroindustrial y acuacultor.

NEGOCIACIÓN HARVARD

DESTINATARIOS

- Directivos de empresas e instituciones privadas y públicas.
- Responsables de negociación comercial y corporativa.
- Mediadores e influenciadores en procesos corporativos.
- Consultores independientes.
- Profesionales con interés en desarrollar habilidades de negociación de vanguardia.

DURACIÓN Y FECHA

15 horas de duración (10 presenciales + 5 online)

Quito:

- Viernes, 12 de abril de 2019 - 08h30 a 13h30
- Sábado, 13 de abril de 2019 08h30 a 13h30



POR QUÉ ELEGIRNOS

Experiencia desde el 2005 y 9500 participantes en nuestros programas dictados para participantes de Ecuador, Colombia, Perú, Estados Unidos y España respaldan nuestra gestión junto con niveles de satisfacción promedio del 95% asegurando la calidad de consultores, contenidos y aplicabilidad de temas dictados siempre personalizados a la realidad.

Creamos soluciones personalizadas a sus necesidades y posición estratégica generando investigación y prospección de oportunidades para alcanzar objetivos de manera eficiente y rentable.

Nuestro enfoque nace y se desarrolla en estrategia integrando procesos de implementación de acciones para alcanzar objetivos puntuales, aseguramos aprendizaje y aplicación inmediata de los conocimientos adquiridos solicitando dedicación y entrega de parte de los participantes de los programas.

INVERSIÓN

Día del evento: \$ 299 USD + IVA por persona

Antes del evento: \$ 283 USD + IVA por persona (pago anticipado)

Grupos de 3 o más asistentes: \$ 269 USD + IVA por persona

Formas de pago: depósito, transferencia, cheque, PayPal, PayClub.

Crédito empresarial de 15 días para empresas.

Reservas e inscripciones

FORMACIÓN GERENCIAL INTERNACIONAL

info@formaciongerencial.com

Teléfono: 098 754 5519

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

Quito - Ecuador

www.formaciongerencial.com

