

Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard



El modelo y las herramientas presentadas y practicadas en este taller van más allá de los contenidos a negociar y se enfocan en el manejo de un proceso.

Recogen los desarrollos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, método de la negociación según principios, y la experiencia de reconocidos negociadores de los más diversos ámbitos en todo el mundo. Asimismo, el presente Programa captura las mejores prácticas identificadas a lo largo de más de 20 años de especialización en el tema.

El impacto de su enfoque pedagógico obedece a que quienes están a cargo del programa, han capitalizado una dilatada experiencia a través de muchos años dedicados a entrenar a miles de empresarios, ejecutivos, gobernantes, profesionales, líderes y negociadores en todo el mundo. Es por ello que las ideas aquí presentadas constituyen un soporte e instrumento fundamental para negociar, resolver conflictos y construir relaciones de largo plazo.

Beneficios del taller:

- Ordenar sus ideas y sistematizar la forma de preparar, conducir y evaluar procesos complejos de negociación.
- Desarrollar sus habilidades negociadoras.
- Obtener resultados más eficientes y creativos en cada negociación.
- Aumentar su capacidad para abordar y resolver conflictos creando valor a partir de las diferencias.
- Trabajar en equipo en la preparación y conducción de sus negociaciones.
- Conducirse asertivamente frente a negociadores difíciles.
- Construir relaciones de largo plazo.
- Extraer aprendizajes a partir de cada negociación.
- Presentaciones por parte del facilitador.
- Ejercicios y dinámicas interactivas.
- Negociación de casos específicos.
- Revisión grupal de casos.
- Análisis de videos

Detalles:

La duración ideal del taller es de dos días (16 horas) al que también puede agregarse un tercer día para la preparación de negociaciones reales. Existe también una versión de un día de duración (8 horas).

La cantidad máxima de participantes es de 30 personas.