



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN | INFLUENCIA ESTRATÉGICA

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA: METODOLOGÍA DE HARVARD



Objetivos del Programa

Proporcionar un método práctico que permita mejorar de manera efectiva las habilidades en materia de negociación, comunicación, persuasión y toma de decisiones, compartiendo el marco analítico y las herramientas de la negociación en base a intereses, desarrolladas en el Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

Objetivos Específicos

Ofrecer a los participantes un método práctico y eficiente que les permita:

- Prepararse para todo tipo de negociación.
- Poder analizar en forma eficiente, efectiva y práctica lo que sucede durante la negociación.
- Analizar, evaluar y gestionar con capacidades negociadoras todo tipo de conflictos.
- Gestionar y medir el riesgo.
- Liderar hacia el resultado deseado y manejar negociaciones.
- Ser creativo. Poner opciones de ganancia mutua.
- Entender los diferentes estilos de negociación.
- Desarrollar la capacidad para entender y manejar situaciones difíciles.

Generamos valor y capacidad estratégica para su empresa



Aplicación práctica de la Metodología

- La presencia real de la negociación en nuestras vidas.
- La estructura básica para la preparación y el proceso de negociación.
- La capacidad para influir en el resultado.

Herramientas de uso práctico para:

- Definir una estrategia de negociación.
- Medir los resultados alcanzados.
- Control de la estructura y del proceso como mecanismos de poder en la negociación.
- Paradigmas emergentes de la negociación y sus bases.



Introducción y Objetivos

*“El objetivo
de una
estrategia
es crear
posibilidades”*

#NEB

- Bases conceptuales de la firma y su relación con las herramientas de negociación, persuasión y liderazgo desarrolladas por expertos de la Universidad de Harvard y el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT).
- Expectativas y objetivos de los participantes del taller a fin de verificar si fueron cubiertos al final del mismo.

La eficiencia de las negociaciones:

- Presentación de los componentes del Modelo de Negociación de Harvard, sus elementos centrales y su relación dentro del sistema.
- La metodología del Modelo de Negociación de Harvard, y su aplicación en cualquier proceso de negociación internacional, comercial, empresarial, institucional o laboral, así como la relación sector público – sector privado.
- Mecanismos para afrontar y manejar procesos con una metodología práctica, de fácil uso y probados resultados.
- Cómo agregar valor en el proceso de negociación y distribuir valor de manera inteligente.
- Resolver conflictos en forma eficiente.
- Crear valor antes de distribuir valor.

Los estilos tradicionales de negociación:

Negociadores “duros” y negociadores “blandos”. Ventajas y desventajas de cada estilo.



Nuestra experiencia. Lecciones aprendidas:

- El flujo de la negociación. Su estructura y la relación de los elementos que componen el sistema, incluyendo planificación, recolección de información, comunicación y persuasión.
- Resumen detallado de recomendaciones prácticas para aplicar en cada elemento durante el proceso de negociación: Intereses, Alternativas, Propuestas, Legitimidad, Comunicación, Relación, Compromiso y Contexto.

Salvar obstáculos en negociaciones difíciles

- Características del negociador difícil. Cómo activar una estrategia efectiva ante situaciones difíciles.
- Tácticas vs. Estrategia. Cómo liderar un proceso productivo cuando la otra parte no utiliza el mismo estilo de negociación.

La preparación de la negociación.

- Introducción de instrumentos prácticos de aplicación en la preparación, la conducción o la revisión de los procesos de negociación.
- Análisis de los resultados obtenidos a la luz del modelo.
- Lecciones aprendidas. Aplicación.



Los estilos personales de negociación y la personalidad del negociador

- Análisis de los resultados del instrumento de evaluación.
- Estilos de Negociación Personal a la luz del Modelo.
- Retroalimentación de los resultados individuales a través de la entrega de un perfil individualizado en base a las destrezas, habilidades y preferencias ante los procesos de negociación.
- Cómo inciden los estilos personales en el curso de las negociaciones en la vida real, y cómo intervenir a favor de la generación de acuerdos productivos.

Paradigmas emergentes en la negociación

Análisis de los paradigmas emergentes más importantes de nuestros tiempo y cómo influyen en nuestros procesos de negociación.

Nota: Los ejercicios de negociación compartidos en el taller están diseñados específicamente para que permitan la aplicación de los conceptos y herramientas de la metodología, incluyendo modelos basados en *experiencia, reflexión, acción y transferencia de conocimiento* bajo autorización del Program on Negotiation at Harvard Law School.

