



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

SOMOS EL REFERENTE EN NEGOCIACIÓN



- Capacitación
- Consultoría
- Conferencias

Cambridge International Consulting - CIC

Somos una empresa internacional con más de 20 años de experiencia en actividades de consultoría y capacitación en técnicas de negociación, solución de conflictos y desarrollo de habilidades gerenciales.

Ofrecemos a nuestros clientes el mejor entrenamiento en técnicas de negociación y manejo de relaciones de trabajo, utilizando la metodología y casos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, con cuyos profesores trabajamos permanentemente. Contamos con oficinas en Boston, Lima y Caracas.

Capacitación:

Talleres in House

Dirigidos a participantes que pertenecen a la misma empresa u organización, o que forman parte de sus relaciones significativas habituales (clientes, proveedores, sindicatos, etc.).

Talleres Abiertos al Público

Se dictan 3 ó 4 veces al año en asociación con la Cámara de Comercio Americana del Perú (AMCHAM), a fin de compartir el programa de capacitación con participantes individuales o pequeños grupos de diversas empresas.

Workshops en Harvard

Programas intensivos de alto nivel, con profesores de la Universidad de Harvard, orientados a dotar a los participantes de herramientas que permitan mejorar sustantivamente el desempeño al momento de negociar, persuadir, resolver conflictos, liderar eficientemente, así como movilizar los recursos y las personas de manera estratégica.





Consultoría en Negociaciones Complejas

Preparación de Negociaciones Complejas y Solución de Conflictos

Preparación y diseño de procesos para llevar adelante negociaciones complejas. Facilitación de procesos de negociación. Preparación y coaching de sus negociadores. Incremento del valor de sus alianzas estratégicas.



Asesoramiento en Negociaciones Colectivas Preparación y diseño del proceso.

Dirigidas a participantes que pertenecen a la misma empresa. Preparación y coaching de los negociadores.

Especializados en:

- Negociaciones Complejas
- Negociación Colectiva
- Relaciones Comunes
- Negociaciones Comerciales
- Negociación con el Sector Público
- Alianzas Estrategicas (Joint Venture)





NUESTROS SERVICIOS DE CAPACITACIÓN

CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO

- **Taller de Técnicas de Negociación:**

Enfocado en compartir la metodología y las herramientas del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, así como los últimos avances en materia de negociación (Género, Aspectos Psicológicos, entre otros), con el objetivo de potenciar la habilidad de los participantes para influir en las personas de su entorno, negociar, estructurar alianzas y generar compromisos de largo plazo.

- **Clínica de Casos de Negociación:**

Taller de seguimiento dirigido a los participantes del taller de Técnicas de Negociación. El objetivo es (i) repasar brevemente la metodología, y (ii) analizar casos reales de negociación (internos o externos) utilizando el modelo y las herramientas aprendidas. Alternativamente pueden usarse casos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

- **Taller de Negociación Laboral:**

Taller de técnicas de negociación enfocado a las negociaciones laborales. Se recomienda que este entrenamiento se haga conjuntamente con los dirigentes sindicales, como parte de una estrategia para cambiar la dinámica de las relaciones entre la empresa y el sindicato, pasando de un esquema confrontacional a uno de “socios estratégicos”.

- **Taller de Estrategias de Persuasión:**

El objetivo del taller es potenciar las habilidades de comunicación e influencia del participante, utilizando estratégicamente principios de persuasión sustentados en las últimas investigaciones científicas sobre el comportamiento humano realizadas por Gary Orren, Dan Ariely, Robert Cialdini y Mario Moussa, entre otros. Nuestra empresa trabaja directamente con Gary Orren en los talleres que dictamos en Harvard.

- **Manejo de Conversaciones Difíciles:**

El taller comparte la metodología propuesta por Sheila Heen, Bruce Patton y Douglas Stone, miembros del Proyecto de Negociación de Harvard. Utilizando las herramientas del taller, los participantes podrán analizar, prepararse y conducir sus conversaciones más retadoras con mayor eficiencia. Nuestra empresa trabaja directamente con Sheila Heen en los talleres que dictamos en Harvard.

- **Emociones y Negociación:**

Toda negociación es un proceso emocional. El objetivo del taller es entender ese lado de la negociación, y aprender a transformar las emociones en un activo en lugar de un obstáculo. Nuestra empresa trabaja directamente con Daniel Shapiro, coautor con Roger Fisher del libro “Más allá de la Razón”, en el que se basa este taller.

CAPACITACIÓN EN DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES

- **Habilidades Gerenciales – Gestionando el Capital Humano:**

Enfocado en el desarrollo de cuatro habilidades gerenciales fundamentales – Cambio Organizacional y Personal, Administración del Tiempo, Empowerment y Liderazgo Situacional. Los cuatro módulos que integran el taller de Habilidades Gerenciales, también pueden tomarse de manera independiente. Metodología de Ken Blanchard, Alan Randolph, Stephen Covey, Time Mastery Profile, William Oncken.

- **Liderazgo Adaptativo:**

Dirigido a líderes involucrados en procesos de transformación de sus organizaciones o desarrollo de nuevos proyectos. El taller brinda un marco conceptual dirigido a potenciar las habilidades de liderazgo de los participantes, a fin de que puedan movilizar a sus equipos a través de los cambios que requiera la organización. Metodología de Ronald Heifetz, Profesor de la Universidad de Harvard.

- **Liderando a la Generación Y:**

Hoy en día, en la mayor parte de empresas hay por lo menos cuatro generaciones interactuando. La generación Y (nacidos después de 1980) tiene características muy distintas a las precedentes. El objetivo del taller es ayudar al participante a entender las características y motivaciones de esta generación, así como mejorar sus habilidades para liderarlos, motivarlos y retenerlos.

- **DISC - Desarrollando Nuestra Efectividad Personal:**

Utilizando la herramienta DISC - bajo licencia de Success Insights International Inc. – el participante identificará y evaluará la efectividad de su estilo de comportamiento y comunicación, así como los estilos de comportamiento y comunicación de sus colaboradores, pares, contrapartes en general y, desarrollará las estrategias que le permitan potenciar su efectividad personal como líder-coach y como negociador.

- **Taller de Presentaciones de Alto Impacto**

El taller tiene dos segmentos. El primero, orientado a brindar al participante técnicas que le permitan comunicarse de manera clara y convincente con todo tipo de audiencias. El segundo segmento brindará herramientas para la organización del contenido de las presentaciones orales, con el objetivo de lograr el impacto deseado.

- **Comunicación Positiva y Efectiva**

La comunicación efectiva y positiva permite ahorrar tiempo y recursos, obtener más y mejor información, evitar confusiones y conflictos, y generar un clima de confianza. Esto cobra más importancia cuando los gestores de personas comunican de manera efectiva: los equipos trabajan más motivados, más tranquilos y con la información que necesitan. Este taller se enfoca en brindar técnicas y herramientas para mejorar las habilidades de comunicación de los participantes.

- **Conferencias**

Dirigidas a participantes que pertenecen a la misma empresa u organización. Entre otros temas, nos especializamos en negociación, persuasión, manejo de conversaciones difíciles, manejo del conflicto, cambio, administración del tiempo, empowerment, liderazgo, de buenas a sobresalientes, emociones y negociación, generación Y.



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

Aristides Aljovín 336 - Miraflores, Lima 18 - Perú
Telf: 51-1 242-3567 Email: consultas@cic-peru.com
www.persuadir.pe

NUESTRA EMPRESA

en números

98%

de satisfacción de
nuestros alumnos

220

días de dictado de
talleres por año

2650

participantes promedio
por año



Arístides Aljovín 336 – Miraflores

Lima 18 -Perú

Contacto: +511 2423567

consultas@cic-peru.com

www.persuadir.pe