



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO



ENES
Traducción
Simultánea

XVII WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

— H A R V A R D F A C U L T Y C L U B —

Del lunes 01 al viernes 05 de junio de 2020

Vivimos en un mundo en constante evolución y lleno de nuevos retos. Para alcanzar objetivos y ejercer funciones de manera eficiente, es indispensable que los líderes, tanto en el sector privado como en el público, adquieran conocimiento y experiencia en la aplicación de las más avanzadas herramientas de influencia estratégica.

Por ello, CIC Cambridge International Consulting ha desarrollado este programa de Negociación y Persuasión, diseñado específicamente para empresarios, ejecutivos y líderes públicos en Latinoamérica.

La metodología utilizada en este taller se basa en el análisis de casos reales, la simulación de situaciones de trabajo y la realización de actividades diseñadas para promover el aprendizaje, haciendo de este taller un evento indispensable para los líderes del presente y del futuro.



Prof. Gary Orren
Harvard Kennedy School

Objetivo del programa

Dotar a los participantes de herramientas aplicadas que permitan mejorar sustancialmente el desempeño al momento de negociar, persuadir, resolver conflictos, liderar eficientemente, así como movilizar los recursos y las personas de manera estratégica.

En este programa intensivo de alto nivel, los participantes:

Alcanzarán una mayor efectividad en la mesa de negociación especialmente cuando confronten situaciones difíciles

Diseñarán acuerdos sostenibles que generen el máximo valor para las partes

Reforzarán sus habilidades persuasivas para movilizar a otros de manera eficiente

Compartirán experiencias con líderes, empresarios y emprendedores

Aprenderán herramientas aplicadas de la mano de reconocidos expertos para cada tema



Prof. Hal Movius
Movius Consulting



¿A quién está dirigido?

- ✦ Gerentes generales
- ✦ Directores de agencias públicas
- ✦ Presidentes de empresas
- ✦ Miembros de juntas directivas
- ✦ Consultores corporativos

Programa y Contenido

GUSTAVO VELÁZQUEZ Modelo de negociación de la Universidad de Harvard 8:00AM a 12:00M	MICHAEL WHEELER El arte de la negociación 8:00AM a 12:00M	JAMES SEBENIUS El valor en las negociaciones 8:00AM a 12:00M	GARY ORREN Persuasión: la ciencia y el arte 7:30AM a 12:00M	GARY ORREN Persuasión: la ciencia y el arte 8:00AM a 12:00M
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
GUSTAVO VELÁZQUEZ Modelo de negociación de la Universidad de Harvard 1:30PM a 5:30PM	HAL MOVIUS Negociación en las Organizaciones 1:30PM a 5:30PM	DAN SHAPIRO Emociones y negociación 1:30PM a 5:30PM	GARY ORREN Persuasión: la ciencia y el arte 1:30PM a 3:45PM	CIERRE Brindis 1:30PM

Lunes

CIC - CAMBRIDGE INTERNATIONAL CONSULTING

La Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard

- ✦ Dinámica Cotización de Precios de Petróleo
- ✦ Paradigmas habituales para medir el éxito en la negociación
- ✦ Negociaciones Cooperativas vs. Competitivas
- ✦ Metodología del Programa de Negociación de Harvard University
- ✦ Un modelo eficiente de negociación
- ✦ Caso de estudio Power Screen
- ✦ El modelo como herramienta de preparación en las negociaciones

Martes (AM)

JAMES SEBENIUS - Profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard

El Valor en las Negociaciones

- ✦ La generación de valor en las negociaciones
- ✦ Recomendaciones para negociaciones distributivas
- ✦ Anclaje como herramienta de negociación
- ✦ Aplicación de las herramientas en casos reales
- ✦ Caso de estudio Mapletech-Yazawa

Martes (PM)

HAL MOVIUS - *Fundador y presidente de Movius Consulting*

Habilidades de negociación en la práctica

- ✂ Enfoques del conflicto
 - ✂ Definición de una negociación exitosa
 - ✂ Construcción de seguridad como negociador
 - ✂ Los componentes de la seguridad como negociador
 - ✂ Capacidades organizacionales en negociación
 - ✂ Estrategias de aprendizaje para negociar
-

Miércoles (AM)

MICHAEL WHEELER - *Profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard*

El arte de la negociación: cómo improvisar acuerdos en un mundo caótico

- ✂ Sistemas de negociación
 - ✂ Modelo de resolución de conflictos en las organizaciones
 - ✂ Dinámica Opciones de Negociación
 - ✂ Caso de estudio Ecolab
 - ✂ Ética y negociación
-

Miércoles (AM)

DAN SHAPIRO - *Director del Programa Internacional de Negociación de la Universidad de Harvard*

Emociones y Negociación

- ✂ Comprensión el "lado emocional" de la negociación
- ✂ El manejo de las emociones positivas en el proceso de negociación
- ✂ Manejo eficaz de las emociones (las suyas y las de los demás)
- ✂ Identificación y aplicación de los 5 asuntos vitales en los procesos de negociación
- ✂ Herramientas para manejar las emociones en situaciones difíciles

Prof. James Sebenius
Harvard Business School



Jueves (AM y PM), Viernes (AM)

GARY ORREN - *Profesor de la Escuela J. F. Kennedy de la Universidad de Harvard*

Persuasión: la ciencia y el arte de la influencia efectiva

- ✦ Los mecanismos de influencia social
- ✦ La persuasión como un proceso
- ✦ Los principios éticos de la persuasión
- ✦ Aplicación de los principios a casos específicos
- ✦ Dinámica: caso de estudio Crecimiento del negocio: Café Español

Metodología

La metodología de trabajo en el XV Workshop de Negociación y Persuasión consiste en una combinación de teoría con actividades prácticas, como ejercicios de juego de roles, análisis de casos de estudio, dinámicas interactivas, y revisión de material audiovisual, entre otros. Para nuestra organización es muy importante que los participantes puedan adquirir herramientas útiles. Distintas investigaciones respaldan que esta combinación de teoría y práctica es la fórmula más eficiente de lograrlo.

Todos los profesores que participan en el Workshop cuentan con experiencia, no sólo en el ámbito académico, sino que también participan activamente en procesos de coaching y asesorías en distintas partes del mundo, lo que les permite proporcionar a los participantes herramientas cuya efectividad ha sido comprobada en procesos reales. De esta manera, quienes asisten al XV Workshop de Negociación y Persuasión contarán con instrumentos que serán aplicables a sus procesos en marcha.

Prof. Dan Shapiro
Harvard Law School



Profesores



James Sebenius

Profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard.

Es profesor Gordon Donaldson de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard. Se especializa en analizar y asesorar negociaciones complejas. En el PON, es Co-Director del Comité del Premio al Gran Negociador. En 1982, Co-fundó y aún dirige “el Negotiation Roundtable”, un foro en el cual cientos de negociadores han sido examinados para extraer sus lecciones más valiosas. Es fundador y Director de Lax Sebenius: The Negotiation Group LLC, una firma que ofrece servicios de consultoría en negociación a corporaciones y gobiernos en el mundo. En 1993, lideró la decisión de Harvard Business School de hacer que la clase de negociación fuera una materia obligatoria en el Programa del MBA.



Gary Orren

Profesor de la Escuela J. F. Kennedy de la Universidad de Harvard.

Ha sido nombrado como el “Roy E. Larsen Professor” de las Políticas Públicas y Gerencia de la Universidad de Harvard. Ha enseñado en esta Universidad por más de 30 años en la Facultad de Gobierno John F. Kennedy. Ha trabajado como asesor político para campañas electorales de Estados Unidos y otros países. Se ha encargado del análisis y la conducción de las campañas para medir la opinión de la audiencia de varias organizaciones, entre las cuales se encuentran: The Washington Post, The Boston Globe y el The New York Times. La popularidad del profesor es resultado de la validez y relevancia de sus preceptos en diversos contextos sociales y económicos.



Michael Wheeler

Profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard.

Pertenece a la promoción MBA de 1952 del Professor of Management Practice en la Escuela de Negocios de Harvard, donde enseña Negociación y sobre La moral del Líder. En años anteriores, se desempeñó como Presidente de la facultad del primer año del programa MBA y dirigió el curso de negociación. Ha sido profesor de liderazgo, valores y toma de decisiones y, como profesor visitante en la Escuela de Leyes de Harvard, en Mediación y Construcción de Consenso. En la Escuela de Negocios ha recibido el Premio Greenhill, por su contribución a la misión de la escuela. Enseñó en el Departamento de Estudios Urbanos y Planificación del MIT desde 1981 hasta 1993, donde fue Director de Investigación del Centro para el Desarrollo de Bienes Raíces.



Hal Movius

Fundador y presidente de Movius Consulting.

Consultor principal del Consensus Building Institute, profesor invitado de la Darden Graduate School of Business, consultor del Laboratorio de Neurociencia Afectiva de la Universidad de Virginia y colaborador de investigación en Ethical Systems. Experto en psicología, con experiencia en los campos de negociación, influencia, regulación de las emociones, liderazgo y desarrollo organizativo. Autor de *Resolve: Negotiating Life's Conflicts with Greater Confidence* (2017, LifeTree Media) y coautor de *Built to Win: Creando una Organización de Negociación de Clase Mundial* (Harvard Business Press, 2009), ha producido simulaciones de negociación, casos, y películas, y ha publicado artículos sobre la efectividad de la capacitación en negociación, las negociaciones comerciales interculturales y cómo lidiar con contrapartes difíciles. Durante cinco años fue co-profesor del Programa de Negociación de Tecnología, un seminario ejecutivo en el Programa de Negociación de la Escuela de Derecho de Harvard.



Dan Shapiro

Director del Programa Internacional de Negociación de la Universidad de Harvard.

Es Director del Programa Internacional de Negociación de Harvard y Director Asociado del Proyecto de Negociación de Harvard en la Facultad de Derecho de Harvard. Es profesor asociado en el departamento de Psiquiatría de la Escuela de Medicina de Harvard / Hospital McLean y es Profesor en el Programa de Negociación de la Harvard Law School. Es coautor con Roger Fisher del best seller *"Beyond Reason"* (Más allá de la razón: El uso de las emociones en la negociación). Es pionero en un nuevo programa de investigación sobre las dimensiones emocionales y de la identidad en la resolución de conflictos internacionales. Ha recibido numerosos premios, incluyendo el de la Asociación Americana de Psicología, como el Premio de Carrera Temprana y el prestigioso "Pacificador del Año".



Gustavo Velásquez

Presidente de Cambridge International Consulting.

Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas. Realizó el Master in Public Administration en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (EE.UU.) y es graduado del Programa Avanzado de Gerencia del IESA. Se desempeñó como Consultor Jurídico de la Presidencia de la República, fue Vice-ministro de Relaciones Interiores y electo Diputado del Congreso Nacional (1994-1999). Fue consultor del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la División Económica de la ONU, de la Organización de Estados Americanos (OEA) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Es socio, fundador y Presidente de Cambridge International Consulting Venezuela.



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO



Prof. Alberto Suárez Ledo
Cambridge International Consulting

CIC es una organización internacional especializada en influencia estratégica. Esta disciplina gerencial concentra sus servicios en cuatro líneas de acción: Negociación, Comunicación Estratégica, Liderazgo y Persuasión; las cuales son las herramientas más eficientes para el manejo de procesos de cambio y crecimiento.

En la Universidad de Harvard, hemos organizado 21 Workshops, convocando a más de 820 ejecutivos de toda America Latina, quienes ya han compartido los espacios académicos con profesores e investigadores especializados en Negociación, Persuasión y Liderazgo.

Equipo CIC



Gustavo Luis **Velásquez B.**

Presidente

CIC Cambridge International Consulting
gvelasquez@persuadir.com
Venezuela



Alberto **Suárez Ledo**

Director General

CIC Cambridge International Consulting
asuarez@persuadir.com
Venezuela



Álvaro **Benavides La Grecca**

Director

CIC Cambridge International Consulting
abenavides@persuadir.com
Venezuela



Eduardo **Moane**

Presidente

CIC Cambridge International Consulting
emoane@cic-peru.com
Perú



Nelson **Espinal Báez**

Presidente

CIC Cambridge International Consulting
nelson@espinalbaez.com
República Dominicana

Inversión

PREVENTA I USD 4,200

Hasta el 15 de marzo

PREVENTA II USD 4,600

Hasta el 15 de mayo

PREVENTA III USD 4,850

Hasta la fecha del evento o
según la disponibilidad de cupos

La inversión incluye



Manual / Materiales didácticos / Anuario



Refrigerios / Almuerzos en la cafetería
de lunes a jueves



Brindis de cierre el día viernes



Traducción simultánea



Certificado expedido por CIC Cambridge
International Consulting y firmado por los
profesores



*El costo de la matrícula no incluye vuelos,
hotel, gastos de estadía y comidas.*

Formas de pago

Transferencia bancaria

Bank of America

100 Federal St. Boston MA 02110

CUENTA 4660 0567 2572

**ROUTING
NUMBER - ABA** 026009593

SWIFT BOFAUS3N

Name CIC CAMBRIDGE
INTERNATIONAL
CONSULTING, LLC

Address 1250 S. Miami Ave. , apt.
1804 Miami FL 33130

Tarjeta de crédito



Los pagos con tarjeta de crédito
tendrán un recargo del 3,65%.

Para conocer cómo
reservar tu cupo, por favor
enviar un correo a:
cambridge@persuadir.com

Políticas de pago y cancelaciones



1.

El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia al taller con veinte (20) días hábiles de anticipación, recibirá el reembolso del 70% del monto de la matrícula.

2.

El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia al taller con diez (10) días hábiles de anticipación, recibirá el reembolso del 50% del monto de la matrícula.

3.

El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que sin notificación alguna no se presente en el taller, se le retendrá el monto total de la matrícula, sin derecho a reembolso alguno.

4.

CIC no se hace responsable por eventos de fuerza mayor que afecten el desenvolvimiento de la actividad según lo planificado, en estos casos CIC no reembolsará los pagos recibidos.

Notas

- ✎ En caso que sea necesario por razones de fuerza mayor incluir alguna modificación en la programación del Workshop, CIC se encargará de hacer los ajustes correspondientes para garantizar el cumplimiento de los objetivos planteados.
- ✎ La entrega del certificado está sujeta a la puntualidad y asistencia plena a las 36 horas del taller.

Guía de hospedaje: Hoteles

The Harvard Square Hotel

110 Mount Auburn Street, Cambridge, MA

+1 617 864 5200

www.harvardsquarehotel.com

Le Meridien Cambridge MIT

20 Sidney St , Cambridge, MA, 02139

+1 (617) 577 0200

www.starwoodhotels.com/lemeridien

The Sheraton Commander

16 Garden Street, Cambridge, MA

+1 (617) 547 4800

www.sheratoncommander.com

Doble Tree by Hilton

400 Soldiers Field Road, Boston, MA

+1 (617) 783 0090

www.doubletree3.hilton.com

Best Western Hotel Tria

220 Alewife Brook Pkwy Cambridge, MA

+1 (617) 491 8000

www.bestwestern.com

The Hotel Veritas

1 Remington St , Cambridge, MA 02138

+1 (617) 520 5000

www.thehotelveritas.com

Holiday Inn Express

250 Monsignor O'Brien Hwy Cambridge, MA

+1 (617) 577 7600

www.hiecambridge.com

Courtyard Boston Cambridge

777 Memorial Drive, Cambridge, MA

+1 (617) 492 7777

www.espanol.marriot.com

The Charles Hotel Harvard

Square , One Bennett St Cambridge, MA, 02138

800 882 1818

www.charleshotel.com



Guía de hospedaje: Hoteles

A Bed & Breakfast in Cambridge

1657 Cambridge St., Cambridge, MA

+1 (617) 868 7082

www.cambridgebnb.com

A Friendly Inn at Harvard Square

1673 Cambridge Street, Cambridge, MA

+1 (617) 547 7851

www.anow.com

The Irving House

24 Irving Street Cambridge, MA

+1 (617) 547 4600

www.irvinghouse.com

Guía de hospedaje: Apartotel

The Copley Inn

19 Garrison Street, Boston, MA

+1 (617) 0300

www.copleyinn.com

The Copley House

239 West Newton Street, Boston, MA

+1 (617) 263 8300

www.copleyhouse.com

Guía de hospedaje: Buscadores

www.homeaway.com

www.priceline.com

www.airbnb.com

www.booking.com

www.expedia.com

Notas

✂ Estas opciones de hospedaje busca ser una guía para facilitar su búsqueda de hotel. Por ningún motivo representa una recomendación de parte de Cambridge International Consulting

✂ El costo de la matrícula no incluye: boleto aéreo, hotel, gastos de estadía y comidas



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

XVII WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

— H A R V A R D F A C U L T Y C L U B —

Del lunes 01 al viernes 05 de junio de 2020



Traducción
Simultánea