



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO



XXII WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Del lunes 17 al viernes 21 de julio de 2023

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 mobilizar 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



A quién está dirigido?

- Todo ejecutivo del sector público o privado con responsabilidades gerenciales
- Miembros de Directorios de empresas.
- Consultores Corporativos
- En general, todo profesional que considere que la negociación es una parte importante de su trabajo.

Programa y Contenido

GUSTAVO VELÁSQUEZ Modelo de negociación de la Universidad de Harvard 8:00AM a 12:00M	JAMIL MAHUAD Negociando como un líder y liderando como un negociador 8:00AM a 12:00M	SAMUEL DINNAR Fomentar el cambio 8:00AM a 12:00M	GARY ORREN Persuasión: la ciencia y el arte 8:00AM a 12:00M	GARY ORREN Persuasión: la ciencia y el arte 8:00AM a 12:00M
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
DAN SHAPIRO Emociones y negociación 1:30PM a 5:30PM	MICHAEL WHEELER El arte de la negociación 1:30PM a 5:30PM	GUSTAVO VELÁSQUEZ Modelo de negociación de la Universidad de Harvard 1:30PM a 5:30PM	GARY ORREN Persuasión: la ciencia y el arte 1:30PM a 5:30PM	CIERRE Brindis 1:30PM

*Esta programación puede estar sujeta a cambios.

Lunes (AM) - Miércoles (PM)

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

Lunes (PM)

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

Martes (AM)

JAMIL MAHUAD - *Instructor del Programa Ejecutivo en Liderazgo y Negociación de Harvard.*

Tejiendo la paz sobre Tiwinza: Negociando como un líder y liderando como un negociador

- ✦ Descripción y análisis de un caso real: La paz sobre Tiwinza
- ✦ Aplicación de los elementos teóricos en una secuencia de negociación real
- ✦ El impacto social de la negociación y la resolución de los conflictos
- ✦ Toma de decisiones en procesos complejos

Martes (PM)

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)

Samuel Dinnar - *Profesor de la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard*

Fomentar el Cambio

- ✦ 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 "The Pacific Sentinel"

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 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 Workshop de Negociación y Persuasión contarán con instrumentos que serán aplicables a sus procesos en marcha.

Prof. Dan Shapiro
Harvard Law School



Profesores



Gustavo Velásquez

Presidente de Cambridge International Consulting Ph.D, MPA Harvard

Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas, PhD en Ciencia Política de la USB. 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 CIC Cambridge International Consulting Venezuela.



Alberto Suárez Ledo

Director General de Cambridge International Consulting.

Licenciado en Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello, donde obtuvo postgrado en Gerencia de Recursos Humanos. Realizó estudios especializados de Negociación en la Universidad de Harvard. Más de 30 años de experiencia en las áreas de negociación, liderazgo, trabajo en equipo, y relaciones interpersonales, acumulando más de 20.000 horas como facilitador en procesos de formación y consultoría. Ha dictado conferencias, seminarios, talleres y programas para múltiples organizaciones públicas y privadas en América Latina, Estados Unidos y España. Fue profesor del seminario de Negociación en la escuela de Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello. Es Director General y socio Fundador de CIC - Cambridge International Consulting.



Samuel Dinnar

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

Emprendedor con experiencia, ejecutivo de alta tecnología, Dinnar es mediador y consultor especializado en negociación intercultural y resolución de conflictos en el mundo entero. Es instructor del Programa en Negociación (PON) en la Escuela de Leyes de Harvard, es adjunto al grupo de investigación Colaboración Impacto Científico del MIT y consejero de negociación estratégica en Meedance. Basado en su reciente investigación, Dinnar frecuentemente es orador acerca de los costosos errores del emprendimiento y el liderazgo ejecutivo. Dinnar es ex-alumno de Technion, con grado en Computación y en Ingeniería Aeronáutica y Espacial, y DPG de la Escuela de Negocios de Harvard.



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.



Jamil Mahuad

Instructor del Programa Ejecutivo en Liderazgo y Negociación de Harvard.

Jamil Mahuad fue nominado al Premio Nobel de la Paz en 1999, por la firma del acuerdo de paz con el Presidente Fujimori del Perú. Ha sido Co-director del Proyecto de Prevención de Violencia Global, que es parte del Instituto Global de Salud de Harvard. Co-fundador y consultor del Proyecto de Negociación Internacional de la Universidad de Harvard. Miembro del Directorio de la Iniciativa para el Camino de Abraham, Consultor del Directorio de Mediadores sin Fronteras. Ha dictado talleres y conferencias en la mayor parte de universidades del mundo, incluyendo la Universidad de Tokio, Universidad Americana de Beirut, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad de Saint Gallen en Suiza, Pontificia Universidad de Salamanca, y otras más. El Presidente Clinton señaló que Mahuad había liderado la solución del conflicto más largo del hemisferio sur.



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".



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 1000 ejecutivos de toda América 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 4,800

Hasta el 15 de mayo 2023
Solo 10 cupos

PREVENTA II
USD 5,000

Hasta el 15 junio 2023
Solo 10 cupos

PRECIO FINAL
USD 5,200

Hasta la fecha del evento

La inversión incluye



Manual / Materiales didácticos / Anuario



Refrigerios



Brindis de cierre el día viernes



Traducción simultánea



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



El costo de la matrícula no incluye vuelos, alojamiento, 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:
emoane@cic-peru.com

Políticas de pago y cancelaciones



Notas

En caso que sea necesario por razones de fuerza mayor incluir alguna modificación en la programación del Workshop, Cambridge International Consulting 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 Workshop.

a. Si luego de formalizada la inscripción, el participante notifica su inasistencia al taller, podrá solicitar un porcentaje del monto cancelado según la fecha en que haga por escrito la notificación de su inasistencia:

- ✦ Si notifica con al menos treinta (30) días de anticipación, recibirá el reembolso del 70% del monto de la matrícula.
- ✦ Si luego de formalizada la inscripción, el participante notifica su inasistencia al taller, podrá solicitar un porcentaje del monto cancelado según la fecha en que haga por escrito la notificación de su inasistencia.
- ✦ Si notifica con al menos diez (10) días de anticipación, recibirá el reembolso del 50% del monto de la matrícula.
- ✦ Pasado el anterior período de diez (10) recibirá el reembolso del 10% del monto de la matrícula.

b. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique su inasistencia al taller, podrá optar por asistir al siguiente Workshop de CIC, con un pago extra de 30%; si luego de notificarlo por escrito, no pagare o no asistiere tampoco en la siguiente oportunidad, no tendrá derecho a ningún reembolso.

c. CIC no se hace responsable por los cambios de agenda que puedan tener los expositores, y se reserva el derecho de sustituirlos, modificar el programa o de posponer el evento por razones de fuerza mayor o fuera de su alcance, que afecten su desenvolvimiento según lo planificado. En estos casos CIC no reembolsará los pagos recibidos.

Contactos

  +51 997590943

 emoane@cic-peru.com

Guía de hospedaje:

Courtyard Boston Cambridge

777 Memorial Drive, Cambridge, MA

Tarifa preferencial por habitación
(single o doble):

U\$S 269 + impuestos (15,95%) por día

Incluye desayuno y traslado diario
Hotel-Universidad.

Importante:

Las reservas con estas condiciones (precio y servicios incluidos), solamente pueden ser realizadas por intermedio de la organización y deberán ser solicitadas, preferentemente, al momento de completar el formulario de inscripción al workshop.

Las reservas del grupo están confirmadas a priori y el pago deberá ser realizado por el huésped directamente en el hotel al momento de finalizar su estancia. Cada participante puede hospedarse donde desee, aunque sugerimos hacerlo en el **hotel oficial**, ya que las condiciones suelen ser muy ventajosas y por ser la opción habitual de la mayoría de los asistentes, lo que favorece las actividades de "after hours".



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

XXII WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

— HARVARD FACULTY CLUB —



Traducción
Simultánea