



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

Prof. Gary Orren
Harvard Kennedy School



Traducción
Simultánea

XXV WORKSHOP

DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Del 22 al 26 de Julio 2024 | Cambridge, Massachusetts - EE.UU.



Prof. Gary Orren
Harvard Kennedy School

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 América Latina.

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.

OBJETIVO — DEL PROGRAMA —

Elevar el nivel de maestría de los participantes como negociadores, mediante la práctica y el uso de nuevas herramientas y conceptos para mejorar sustancialmente su desempeño al momento de negociar, persuadir, resolver conflictos, liderar eficientemente, así como influir de manera efectiva para 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.

¿A QUIÉN
— ESTÁ DIRIGIDO? —

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

PROGRAMA

— Y CONTENIDO —

AM

**GUSTAVO
VELÁSQUEZ**

Lecciones aprendidas
del modelo de Harvard.

8:00 AM a 12:00 M

**FRANCESCA
GINO**

Aprender a comunicar con impacto.
Convirtiendo los conflictos
en debates Productivos.

8:00 AM a 12:00 M

**JAMES
SEBENIUS**

Grandes Negociadores

8:00 AM a 12:00 M

**GARY
ORREN**

LA PERSUASIÓN,
práctica, arte y ciencia

7:30 AM a 12:00 M

**GARY
ORREN**

LA PERSUASIÓN,
práctica, arte y ciencia

8:00 AM a 12:00 M

LUNES

MARTES

MIÉRCOLES

JUEVES

VIERNES

PM

**GUSTAVO
VELÁSQUEZ**

La identidad del negociador,
el cambio y el poder en la negociación.

1:30 PM a 5:30 PM

**MICHAEL
WHEELER**

Inteligencia Artificial, Detección
de mentiras, y Conflictos
dentro de su equipo.

1:30 PM a 5:30 PM

**DAN
SHAPIRO**

NEGOCIANDO LO NO NEGOCIABLE:
Cómo resolver tus más importantes
conflictos emocionales.

1:30 PM a 5:30 PM

**GARY
ORREN**

LA PERSUASIÓN,
práctica, arte y ciencia

1:30 PM a 3:45 PM

CIERRE

Entrega de
Certificados
y Brindis

1:30 PM

ESTA PROGRAMACIÓN PUEDE
ESTAR SUJETA A CAMBIOS.

Prof. James Sebenius
Harvard Business School



LUNES (AM)

PROF. GUSTAVO VELÁSQUEZ - HARVARD MPA, Ph.D USB - CIC

Lecciones aprendidas del modelo de Harvard.

- Se hará un análisis de las lecciones aprendidas en la aplicación práctica del Modelo de Negociación de la Universidad de Harvard como marco metodológico para la preparación, desarrollo y diagnóstico de los procesos de negociación.

LUNES (PM)

PROF. GUSTAVO VELÁSQUEZ - HARVARD MPA, Ph.D USB - CIC

La identidad del negociador, el cambio y el poder en la negociación.

- Dinámicas y debates para definir la nuestra identidad como negociadores y cómo manejamos ante las negociaciones que enfrentamos a diario y analizar cómo los diferentes niveles de conciencia nos afectan emocionalmente durante nuestros ejercicios de negociación.
- Análisis de los paradigmas que nos permiten entender los constantes cambios de nuestra sociedad y cómo llevarlos al concepto de la negociación.
- Análisis de diferentes maneras para manejar el poder en los procesos de negociación.

MARTES (AM)

PROF. FRANCESCA GINO - HARVARD BUSSINES SCHOOL

**Aprender a comunicar con impacto.
Convirtiendo los conflictos en debates Productivos.**

- Comprender la ciencia que hay detrás de los juicios de las personas, podemos hacer que nuestra comunicación sea más persuasiva y convincente.
- Entender cuándo los conflictos se convierten en dificultades en su caso específico y cómo manejarlas.

MARTES (PM)

PROF. MICHAEL WHEELER - HARVARD BUSINESS SCHOOL

Inteligencia Artificial, Detección de mentiras, y Conflictos dentro de su equipo.

- Desarrollo de diversas dinámicas sobre cómo manejar las relaciones de trabajo, y el uso de las nuevas tecnologías.
- Análisis de las emociones y la lectura de señales no verbales y el desarrollo de habilidades interpersonales para detectar mentiras en otros negociadores.

MIÉRCOLES (AM)

PROF. JAMES SEBENIUS - HARVARD BUSINESS SCHOOL

Grandes Negociadores

- Usando las entrevistas que a lo largo de los años el Profesor James Sebenius ha venido desarrollando junto con el Program On Negotiation de la Universidad de Harvard, para conocer las experiencias y estrategias de importantes negociadores en el mundo de las finanzas, la diplomacia y de los grandes acuerdos internacionales, los participantes debatirán sobre esas experiencias reales logrando nuevas lecciones y aprendizajes.

MIÉRCOLES (PM)

PROF. DAN SHAPIRO - PON AT HARVARD LAW SCHOOL

NEGOCIANDO LO NO NEGOCIABLE: Cómo resolver tus más importantes conflictos emocionales.

- El Prof. Shapiro nos da una guía crucial paso a paso para resolver los conflictos más desafiantes emocionalmente de la vida, ya sea entre cónyuges, padres e hijos, jefe y empleado, comunidades o naciones rivales.
- Se desarrollarán diferentes dinámicas grupales que nos plantean cómo manejar situaciones donde hay temas que llamamos innegociables y cómo aproximarlos.

JUEVES (AM y PM)

PROF. GARY ORREN - HARVARD KENNEDY SCHOOL

LA PERSUASIÓN, práctica, arte y ciencia.

- Gary Orren, Profesor Emérito de la Escuela Kennedy de la Universidad de Harvard, hará un repaso por los principales principios de persuasión, para luego adentrarse en el desarrollo de nuevas herramientas en desarrollo y práctica del ejercicio de la persuasión y el liderazgo mediante una serie de dinámicas y análisis que nos ayudarán a incorporar en nuestra identidad de negociadores elementos que aumentarán la maestría de los mejores negociadores.

VIERNES (AM)

PROF. GARY ORREN - HARVARD KENNEDY SCHOOL

LA PERSUASIÓN, práctica, arte y ciencia.

- Gary Orren, Profesor Emérito de la Escuela Kennedy de la Universidad de Harvard, hará un repaso por los principales principios de persuasión, para luego adentrarse en el desarrollo de nuevas herramientas en desarrollo y práctica del ejercicio de la persuasión y el liderazgo mediante una serie de dinámicas y análisis que nos ayudarán a incorporar en nuestra identidad de negociadores elementos que aumentarán la maestría de los mejores negociadores.



Prof. Dan Shapiro
Harvard Law School

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.

PROFESORES



Gustavo Velásquez

CEO - Fundador de CIC Cambridge International Consulting, PHD, 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 CEO de Cambridge International Consulting Venezuela.

Francesca Gino

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

Afiliada al Programa de Negociación de la Facultad de Derecho de Harvard, la Iniciativa Mente, Cerebro y Comportamiento de Harvard y el Grupo de Perspicacia Conductual de la Escuela Kennedy de Harvard. Investigadora galardonada que se enfoca en por qué las personas toman las decisiones que toman en el trabajo y cómo los líderes y empleados tienen vidas más productivas, creativas y satisfactorias.

Gino ha sido honrada como uno de los 50 pensadores de gestión más influyentes del mundo por Thinkers 50. Ha ganado numerosos premios por su enseñanza, incluido el Premio de la Facultad HBS de la clase de MBA de la Escuela de Negocios de Harvard, el Premio Cummings Scholarly Achievement Award 2013, de la División de Comportamiento Organizacional de la Academia de Administración. Sus estudios también han aparecido en The Economist, The New York Times, Newsweek y The Wall Street Journal, y su trabajo ha sido discutido en National Public Radio y CBS Radio.



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.



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.



Dan Shapiro

Fundador y Director del Programa de Negociación Internacional 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".



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 25 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 Cambridge International Consulting.





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 más de 20 Workshops, convocando a más de 1000 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.

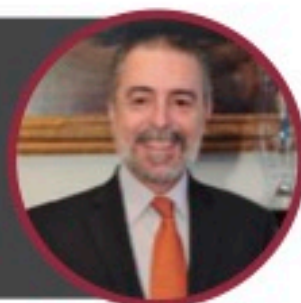


CEO - Fundador CIC

CIC Cambridge International Consulting
gvelasquez@persuadir.com
Venezuela

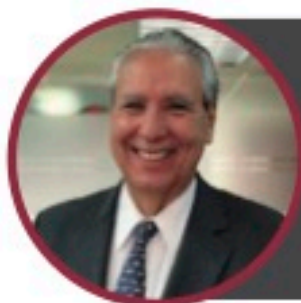
Director General

CIC Cambridge International Consulting
asuarez@persuadir.com
Venezuela



Alberto
Suárez Ledo

Álvaro
**Benavides
La Grecca**



Director

CIC Cambridge International Consulting
abenavides@persuadir.com
Venezuela

Presidente - Perú

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



Eduardo
Moane

Nelson
Espinal Báez



Presidente - Rep. Dominicana

CIC Cambridge International Consulting
nelson@espinalbaez.com
República Dominicana

INVERSIÓN

PREVENTA I
USD 4,800

Hasta el 31 de mayo 2024
Solo 10 cupos

PRECIO FINAL
USD 5,000

Desde el 01 de junio

LA INVERSIÓN INCLUYE:

-  Manual / Materiales didácticos / Anuario
-  Traducción simultánea
-  Refrigerios
-  Certificado expedido por CIC Cambridge International Consulting y firmado por los profesores
-  Brindis de cierre el día viernes

El costo de la matrícula **NO INCLUYE:** vuelos, alojamiento, gastos de estadía y comidas.

FORMAS DE PAGO

TRANSFERENCIAS BANCARIAS

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

TARJETAS 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

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 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. 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.

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.

CONTACTOS



Síguenos en LinkedIn:



<https://www.cic-peru.com>

GUÍA DE HOSPEDAJE HOTEL

Courtyard by Marriott

Boston - Cambridge

+1 (617) 492 7777

www.marriott.com

DoubleTree Suites by Hilton

400 Soldiers Field Road, Boston, MA

+1 (617) 783 0090

www.doubletree3.hilton.com

The Sheraton Commander

16 Garden Street, Cambridge, MA

+1 (617) 547 4800

www.sheratoncommander.com

Charles Hotel

Harvard Square, One Bennett St Cambridge, MA

800 882 1818

www.charleshotel.com

A Bed & Breakfast in Cambridge

1657 Cambridge St., Cambridge, MA

+1 (617) 868 7082

www.cambridgebnb.com

Holiday Inn Express

250 Monsignor O'Brien Hwy Cambridge, MA

+1 (617) 577 7600

www.hiecambridge.com





The Copley Inn

19 Garrison Street, Boston, MA

+1 (617) 0300

www.copleyinn.com

The Harvard Square Hotel

110 Mount Auburn Street, Cambridge, MA

+1 617 864 5200

www.harvardsquarehotel.com

Doble Tree by Hilton

400 Soldiers Field Road, Boston, MA

+1 (617) 783 0090

www.hilton.com

The Copley House

239 West Newton Street, Boston, MA

+1 (617) 263 8300

www.copleyhouse.com

The Hotel Veritas

1 Remington St, Cambridge, MA 02138

+1 (617) 520 5000

www.thehotelveritas.com

Hyatt Regency Boston/Cambridge

575 Memorial Drive, Boston, MA

+1 (617) 492 1234

www.hyatt.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

XXV WORKSHOP

DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN



Traducción
Simultánea