

La única manera de transformar  
el futuro, es actuando en el presente.

# HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN


*El Método Harvard  
para la Negociación Efectiva*



K N O W L E D G E P E R S P E C T I V E

cenit





La negociación es una actividad natural y muchas veces inconsciente que ejercemos en diferentes aspectos de la vida: en el trabajo, al comprar un producto, con los hijos, etc. En ese proceso pueden existir intereses opuestos o distintos, pero lo importante es enfocarse en los intereses comunes y, para que una negociación sea exitosa, el foco debe estar puesto en estos últimos.

# El Método Harvard

sigue siendo uno de los modelos más validados y efectivos donde, a través de un marco analítico y conceptual, se establecen 7 pasos para lograr un acuerdo ganar-ganar que beneficie a ambas partes y cuyo resultado sólo puede darse cuando las partes colaboran y dejan de verse como adversarios.





## *OBJETIVOS GENERALES*

- Desarrollar competencias y conocimientos en técnicas de negociación basadas en el modelo Harvard.
- Mejorar la productividad y las relaciones con clientes internos y externos de la organización.
- Potenciar habilidades que permitan lograr acuerdos satisfactorios en forma eficaz y eficiente de los profesionales que se desempeñan en áreas estratégicas y de gestión.
- Comprender los conflictos como oportunidades de mejora de una relación.

## *A QUIEN ESTÁ DIRIGIDO*

- Profesionales que necesitan perfeccionar sus habilidades para resolver situaciones de conflicto de manera efectiva y colaborativa.
- Ejecutivos que deben negociar a diario y requieren herramientas y modelos para mejorar su desempeño.

## DÍA 1

MÓDULO 1: 9:00 A 13:00 HRS

### *EL PERFIL DEL NEGOCIADOR Y ELEMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA*

---

- Autodiagnóstico.
- Factores que influyen en una negociación.
- El factor tiempo en la negociación.
- Los 8 pilares del poder en la negociación.
- El MAAN: Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado.
- La actitud de la contraparte.

MÓDULO 2: 14:00 – 18:00 HRS

### *ESTRUCTURA DE UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN*

---

#### LA ESTRUCTURA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- Preparación.
- Clasificando a mi contraparte.
- Elementos a considerar en la preparación de la negociación.

#### PREDISPOSICIÓN AL BENEFICIO MUTUO

- La empatía.
- El proceso de distorsión en la comunicación.
- Las reglas de la comunicación.
- La escucha activa.
- Las preguntas y sus características.

## DÍA 2

MÓDULO 1: 9:00 A 13:00 HRS

### *POSICIONAMIENTO Y CESIONES EN UNA NEGOCIACIÓN*

---

#### POSICIONAMIENTO

- El análisis estratégico de la contraparte.
- Nuestro estilo de negociación.

#### CESIONES

- La estrategia y sus problemas.
- Objeciones y tácticas.
- El tratamiento de las objeciones.

MÓDULO 2: 14:00 – 18:00 HRS

### *EL ACUERDO EN UNA NEGOCIACIÓN*

---

#### ACUERDO

- El estilo del negociador.
- Estrategias de negociación.
- La formulación de ofertas.

#### ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO

- Preguntas de autoanálisis.
- Registro de compromisos.

CONOCE MÁS DETALLES EN NUESTRO VIDEO

(clic en la imagen)



K N O W L E D G E P E R S P E C T I V E

cenit

# Calendario Talleres Abiertos

# 2017

**Enero**

**11 - 12** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

---

**18 - 19** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**Marzo**

**8 - 9** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

---

**15 - 16** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

---

**22 - 23** Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva  
El Método Harvard

**Abril**

**5 - 6** Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos

---

**25 - 26** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**Mayo**

**10 - 11** Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

---

**17 - 18** Taller Presentaciones Efectivas

---

**30 - 31** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**Junio**

**7 - 8** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

---

**21 - 22** Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B

**Julio**

**5 - 6** Servicio al Cliente:  
Construyendo Experiencias Memorables

---

**12 - 13** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

---

**19 - 20** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**Agosto**

**2 - 3** Herramientas y Técnicas  
de Comunicación Efectiva

---

**23 - 24** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

---

**29 - 30** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**Septiembre**

**5 - 6** Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos

---

**12 - 13** Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

---

**27 - 28** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**Octubre**

**5 - 6** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

---

**17 - 18** Taller Presentaciones Efectivas

---

**19 - 20** Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B

**Noviembre**

**8 - 9** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

---

**15 - 16** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

---

**22 - 23** Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva  
El Método Harvard

---

**28 - 29** Servicio al Cliente:  
Construyendo Experiencias Memorables

**Diciembre**

**13 - 14** Herramientas y Técnicas  
de Comunicación Efectiva

# LA DIFERENCIA CENIT

KNOWLEDGE PERSPECTIVE

## MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA

en consultoría, auditoría y entrenamiento en gestión de riesgos y formación de habilidades y competencias.

## EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO

de profesionales en temas técnicos y adaptativos.

## ALIANZAS ESTRATÉGICAS

que nos permiten unir y potenciar ventajas competitivas.

## MÁS DE 10.000 TRABAJADORES ENTRENADOS

en Argentina, Chile, Colombia, Guatemala, Perú y República Dominicana.

# cenit