



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN | INFLUENCIA ESTRATÉGICA



*Una alianza
para generar
valor e
inteligencia
estratégica*



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN | INFLUENCIA ESTRATÉGICA



PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL



**Massachusetts
Institute of
Technology**



¿Quiénes somos?

Fundada en **Cambridge, Massachusetts** en el año **2003** con la visión de transformar la forma en que el liderazgo empresarial, social y político del continente negocia, toma decisiones y gestiona sus diferencias; a través de un vínculo estrecho con programas, **profesores e investigaciones de Harvard y MIT.**

Nelson Espinal Báez, junto a Gustavo Velásquez y Eduardo Moane crean una organización internacional, especializada en generar valor a través de la **Negociación y la Influencia Estratégica** logrando los resultados más efectivos en cuanto a toma de decisiones inteligentes, creación de sinergia, gestión de conflictos, manejo de cambios, fusiones, adquisiciones, alianzas sector público – privado, construcción de consensos y acuerdos sostenibles.

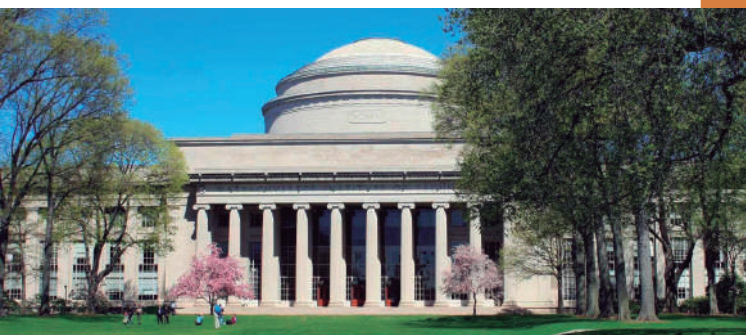
Cambridge International Consulting está formada por un equipo de expertos consultores y académicos estrechamente vinculados a la *Universidad de Harvard* y el *MIT Massachusetts Institute Technology.*

Con más de **15 años de experiencia** en negociaciones de grandes corporaciones y procesos complejos, incluyendo resolución de conflictos internacionales de alto nivel; Cambridge pone a su entera disposición a un equipo conformado por catedráticos y egresados de Harvard y el MIT, especialistas de vasta experiencia en América Latina.

Cambridge se nutre directamente de los avances logrados en las áreas de negociación, liderazgo y persuasión por los académicos, investigadores y profesores: **Roger Fisher, Roland Heifetz, Michael Watkins, Nelson Espinal Báez, Gary Orren, Hal Movius, Gustavo Velásquez, Brian Mandell, James Sebenius, Alberto Suárez Ledo, Dan Shapiro, Michael Wheeler, Álvaro Benavides La Grecca, Lawrence Susskind, Eduardo Moane y Samuel Rodríguez.** Asimismo, mantiene una constante innovación por medio de los trabajos del equipo de consultores especialistas de la firma.

Somos la firma de negociación e influencia estratégica que usted y su organización necesitan para afrontar cualquier tipo de proceso sin importar el nivel de complejidad.

Generamos valor y capacidad estratégica para su empresa



Influencia Estratégica

En Cambridge abordamos el tema de la influencia estratégica a partir de exitosas actividades de consultoría, asesoría, intervención directa y capacitación, en múltiples procesos de negociación, comunicación, gestión de conflictos y procesos complejos en **EE.UU., República Dominicana y América Latina.**

Lo que nos distingue:

- Consultores de sólida formación académica con amplia experiencia profesional, especialistas en el manejo de procesos y negociaciones complejas.
- Hemos trabajado con más de 600 corporaciones multinacionales, proyectos de alto impacto económico estratégico y gestionado alianzas sector público – sector privado o entre grandes empresas.
- Más de 25,000 ejecutivos formados en nuestras actividades de capacitación y como consecuencia de nuestras consultorías.
- Diseño de programas adecuados a las necesidades de las audiencias.
- Metodologías e investigaciones desarrolladas en la Universidad de Harvard y el MIT – Massachusetts Institute of Technology.



Nuestros vínculos con Harvard

Nos enfocamos en brindar un servicio de **alto nivel estratégico**, basado en metodologías llevadas exitosamente a la práctica en todo el planeta. No sólo ofrecemos una serie de eventos **especializados en negociación y liderazgo**, dictados por catedráticos y egresados de dicha universidad y el MIT en el mítico **Harvard Faculty Club**, sino también somos aliados del **Program on Negotiation at Harvard Law School** en América Latina.

“El objetivo de una estrategia es crear posibilidades”

Nelson Espinal Báez



PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL



Podemos decir con orgullo que nuestro socio fundador **Nelson Espinal Báez** es el único latinoamericano académicamente vinculado al **Program on Negotiation (PON)** como **Associate del MIT – Harvard Public Disputes Program at Harvard Law School**, consorcio formado por la Universidad de Harvard y el MIT Massachusetts Institute of Technology para la investigación y el desarrollo de negociaciones complejas, la mediación de conflictos y la construcción de consenso.



**Massachusetts
Institute of
Technology**

En Cambridge contribuimos con las metodologías e investigaciones desarrolladas por la Universidad de Harvard y el MIT, no solo desde el punto de vista académico sino participando activamente en diferentes negociaciones de alto nivel en América Latina.



Expertos en Negociación

- ▶ Business Negotiations
- ▶ Conflict Resolution
- ▶ Crisis Negotiations
- ▶ Dealing with Difficult People
- ▶ Dealmaking
- ▶ Dispute Resolution
- ▶ International Negotiation
- ▶ Leadership Skills
- ▶ Mediation and Consensus Building
- ▶ Negotiation Strategy
- ▶ Negotiation Coach
- ▶ Mergers and Acquisitions Negotiations
- ▶ Team Building Negotiation Strategy.
- ▶ Multiparty Negotiation
- ▶ Teaching and Training in Negotiation



Nuestros Programas

Todos nuestros programas ejecutivos responden a los modelos e investigaciones de los académicos y expertos Roger Fisher, Roland Heifetz, Michael Watkins, Gary Orren, Hal Movius, Brian Mandell, Lawrence Susskind y James Sebenius, Dan Shapiro, Michael Wheeler, Lawrence Susskind, Nelson Espinal Báez, Gustavo Velásquez, Alberto Suárez Ledo y Álvaro Benavides La Grecca.

Cambridge es aliada al Program on Negotiation at Harvard Law School y a todas sus unidades de investigación y desarrollo.

Programas Ejecutivos:

- Negociación.
- Negociación Avanzada.
- Manejo de Conflictos.
- Negociación de Pactos Colectivos.
- Liderazgo y Persuasión.
- Comunicación y Presentaciones de Alto Impacto.
- Comunicaciones Estratégicas.
- Comunicaciones Internas.
- Media Training.

Líderes en negociación estratégica

En Cambridge abordamos el tema de la influencia con actividades de capacitación y consultoría comprobadamente exitosas en América Latina, República Dominicana, EE.UU y otros mercados del mundo.



Actividades de capacitación, **Características**

- Enfocados en actividades prácticas.
- Aprendizaje de aplicabilidad inmediata.
- Todos los programas ejecutivos responden a metodologías de éxito comprobado.
- Diseño de programas adecuados a las necesidades de las audiencias.
- Altos niveles de excelencia en el desempeño de nuestros consultores y facilitadores.
- Programas con elevado nivel de satisfacción de parte de nuestros participantes:

99% "Excelentes"
1% "Muy buenos"

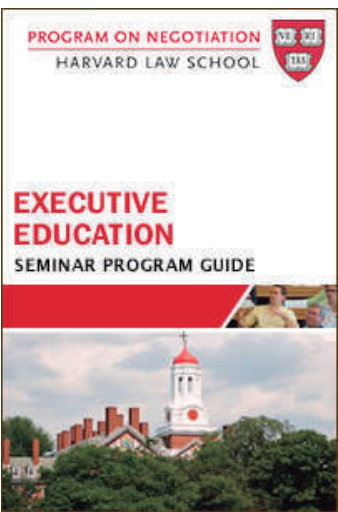
Dirigido a profesionales de alto nivel

- CEO, miembros de juntas directivas.
- Presidentes y Vicepresidentes.
- Líderes empresariales.
- Altos funcionarios de Gobierno y organizaciones internacionales.
- Directivos de entidades no gubernamentales.
- Responsables del manejo de las relaciones corporativas con clientes, proveedores y comunidades.
- Dirigentes sindicales, sociales y políticos.



Eventos relacionados al Program on Negotiation

- 1 Workshops Especiales de **CIC Cambridge en Harvard**, de Negociación, Gestión de Cambio y Liderazgo con catedráticos especialistas de **Harvard y el MIT** disponibles para consultorías, conferencias y programas ejecutivos de Cambridge en toda América Latina.
- 2 Programas aliados al **Program on Negotiation at Harvard Law School (PON)** en la región.
- 3 Programas ejecutivos con nuestro fundador, quien es **Associate del MIT – Harvard Public Disputes Program at Harvard Law School**.



Resumen de Clientes Locales y Regionales

Prestigiosas empresas internacionales e importantes entes estatales confían en nosotros.





República Dominicana

Dirección: Av. Rafael Augusto Sánchez
No. 86, Ensanche Piantini,
Roble Corporate Center, piso 9
Santo Domingo

Información:

Lourdes Melo
(809) 689-8257 / (829) 420-6949

Twitter / Instagram : @CIC_CambridgeRD

Facebook: facebook.com/CIC.Cambridge.International.Consulting.RD



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN | INFLUENCIA ESTRATÉGICA