



**Cambridge International Consulting**  
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

# XV Workshop

## DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

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



**5** *días que cambiarán tu vida*

Del **lunes 22** al **viernes 26** de abril de 2019

 **TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA**

# Negociación y Persuasión

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.



## *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 de América Latina


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

### DE LATINOAMÉRICA, DIRIGIDO A:

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



# Programa y contenido

	<b>GUSTAVO VELÁSQUEZ</b> Modelo de negociación de la Universidad de Harvard	<b>JAMES SEBENIUS</b> El valor en las negociaciones	<b>MICHAEL WHEELER</b> El arte de la negociación	<b>GARY ORREN</b> Persuasión: la ciencia y el arte	<b>GARY ORREN</b> Persuasión: la ciencia y el arte
8:00 a 12:00					
	<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIÉRCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
1:30 a 5:30	<b>GUSTAVO VELÁSQUEZ</b> Modelo de negociación de la Universidad de Harvard	<b>DEBBIE GOLDSTEIN</b> Conversaciones difíciles	<b>DAN SHAPIRO</b> Emociones y negociación	<b>GARY ORREN</b> Persuasión: la ciencia y el arte	<b>CIERRE</b> Brindis

\* Esta programación puede estar sujeta a cambios.

## 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*



# Programa y contenido

## **MARTES (PM)**

**DEBBIE GOLDSTEIN** - *Profesora de la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard*  
**Manejo de Comportamientos difíciles en la negociación**

- Conversaciones difíciles en las relaciones interpersonales
- El reencuadre como herramienta para cambiar el juego en conversaciones difíciles
- La estructura subyacente en las conversaciones difíciles
- Desarrollo de estrategias para manejar conversaciones difíciles
- Niveles de la comunicación
- Factores que facilitan el desarrollo de las comunicaciones difíciles en las organizaciones
- Un modelo eficiente para manejar las conversaciones difíciles

## **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 (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 tuyas 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

## **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.





## 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.



## Debbie Goldstein

---

*Profesora de la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard.*

Profesora en Tufts University en la Escuela de Medicina y profesora adjunta de la Escuela de Leyes de Georgetown. Es Directora Ejecutiva de Triad Consulting y especialista en resolución de conflictos. Adicionalmente es instructora del Instituto de Negociación de Harvard (HNI). Ha trabajado con varios clientes, entre ellos Capital One, Barclay's, Honda, Standard Bank, Merck, Shell, Boeing, General Mills, Proctor & Gamble. Ha dado conferencias a lo largo de Estados Unidos con el Intercambio de Liderazgo Femenino, una organización que apoya a las mujeres en los negocios.



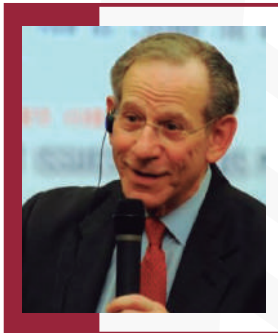
## Michael Wheeler

---

*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.





## 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.



## 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

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.





# Equipo CIC



**Gustavo Luis Velásquez B.**

Presidente  
CIC Cambridge International Consulting  
gvelasquez@persuadir.net  
Venezuela

---



**Alberto Suárez Ledo**

Director General  
CIC Cambridge International Consulting  
asuarez@persuadir.net  
Venezuela

---



**Álvaro Benavides La Grecca**

Director  
CIC Cambridge International Consulting  
abenavides@persuadir.net  
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

---



**Samuel Rodríguez**

Consultor Senior  
CIC Cambridge International Consulting  
srodriguez@persuadir.net  
Venezuela

---



## PREVENTA I

Hasta el 15 de febrero de 2019

4000 \$  
USD

## PREVENTA II

Desde el 16 de febrero  
hasta el 16 de marzo de 2019

4500 \$  
USD

## VENTA

A partir del 17 de marzo de 2019  
hasta la fecha del evento

4750 \$  
USD

### LA INVERSIÓN INCLUYE



Manual / materiales didácticos / refrigerios / almuerzos en la cafetería de lunes a jueves / anuario.



Brindis de cierre el día viernes.



Traducción simultánea.




Certificado expedido por CIC Cambridge International Consulting y firmado por dos de los profesores participantes.

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

### FORMAS DE PAGO



Transferencia bancaria

 Tarjeta de crédito



PayPal

*Para conocer cómo reservar tu cupo, por favor enviar un correo a:*

[cambridge@persuadir.net](mailto:cambridge@persuadir.net)

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



# Condiciones generales

## 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.



# Contactos



## Venezuela

Telf. (+58 212) 264.7447  
263.3404 / 266.3978  
cambridge@persuadir.net



## Colombia

Telf. (+57 313) 815.0049  
mjaimed@persuadir.net



## España

Telf. (+34 654) 077601  
srodriguez@persuadir.net



## Perú

Telf. (+51 1) 242.9794  
consultas@cic-peru.com



## República Dominicana

Telf. (+1 809) 689.8257  
/ 420.6949  
inford@cic-team.com



## México

Telf. (+52 155) 6914.4246  
victorcarrasquedo@gmail.com  
Telf. (+52 155) 8232.2815



## Bolivia

Telf. (+591 3) 334.4634  
Cel. 776.88007  
nbejar@bmg.com.bo



## USA

Telf. (+1 617) 252.8701  
cambridge@persuadir.net

## REDES SOCIALES



Cambridge International Consulting



@cic\_cambridge



@cic\_cambridge





**Cambridge International Consulting**

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

# XV 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 22 al viernes 26  
de abril de 2019**

 **TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA**