

Workshop

"Theory and tools of the Harvard Negotiation Project"

basado en modelo Harvard

74^ª
EDICIÓN

EN HARVARD FACULTY CLUB (CAMBRIDGE-MA, USA)

22 al 26 de SEPTIEMBRE, 2025

PRESENCIAL

EN ESPAÑOL

CUPOS LIMITADOS

Organiza



CMI
INTERSER

Comercializa

exec|S
Executive Seminars
Educación Ejecutiva

Estimado/a,

En nombre de **Executive Seminars y CMI Interseer**, nos complace invitarte a participar en el **Workshop "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project"**. Este reconocido programa se llevará a cabo en el **Harvard Faculty Club** en Cambridge-MA.

Este evento, que se realizará de manera presencial y en español, ofrece una semana intensiva de formación en un entorno de prestigio, contando con un distinguido equipo docente conformado por especialistas en la materia. El programa está diseñado para proporcionar una experiencia de aprendizaje enriquecedora, con la participación de ejecutivos de diversos países de Latinoamérica y España.

La finalidad de este workshop es ayudar a los participantes a aumentar su habilidad individual como negociadores, enfocándose particularmente en el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación resultan importantes. Conocerás tu estilo personal y explorarás cuáles técnicas y por qué pueden resultar o no efectivas al momento de negociar. Aprenderás a aplicar herramientas que te ayudarán a incrementar tus habilidades negociadoras en el futuro.

Durante el workshop, explorarás el modelo de negociación de Harvard, que se enfoca en la resolución de conflictos de manera constructiva y sin recurrir a la persuasión. Aprenderás a aplicar principios fundamentales como la separación de las personas del problema, el enfoque en intereses mutuos y la creación de opciones de beneficio compartido. Este enfoque te permitirá desarrollar habilidades para influir éticamente y construir relaciones basadas en la confianza y el respeto.

El programa te permitirá ordenar tus ideas y sistematizar la preparación, conducción y evaluación de negociaciones, desarrollando habilidades avanzadas para obtener resultados eficientes y creativos. Aumentarás tu capacidad para resolver conflictos y crear valor, trabajar en equipo para llevar a cabo negociaciones, transformar conversaciones difíciles en productivas y construir relaciones a largo plazo.

El workshop "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project" te ofrece una inmersión profunda en estos conceptos en un entorno único. Las actividades exclusivas te permitirán experimentar de primera mano las técnicas de negociación efectiva desarrolladas en el marco del Proyecto de Negociación de Harvard, en el mismo lugar donde estas teorías fueron concebidas.

Este workshop está dirigido a ejecutivos, empresarios, profesionales y cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades de negociación para aplicarlas en su ámbito laboral y personal.

Estamos disponibles para responder cualquier consulta y esperamos contar con tu participación en esta experiencia transformadora.

Atentamente,



Luis E. Daverede

CEO Executive Seminars
Business Partner GrupoSet



exec | S
Executive Seminars
Educación Ejecutiva

Propósitos

La finalidad del workshop de negociación es ayudar a los participantes a aumentar su habilidad individual como negociadores, enfocando particularmente el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación resultan importantes.

Ayudarlos a conocer su estilo personal y explorar cuales técnicas y por qué pueden resultar o no efectivas al momento de negociar. Mostrarles como la aplicación de estas herramientas podrá ayudarlos a incrementar sus habilidades negociadoras en el futuro.

Aumentar su habilidad individual como negociadores, enfocando particularmente el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación resultan importantes.

El participante podrá:

- Ordenar sus ideas y sistematizar la forma de preparar, conducir y evaluar procesos de negociación.
- Desarrollar sus habilidades negociadoras.
- Obtener resultados más eficientes y creativos en cada negociación.
- Aumentar su capacidad para abordar y resolver conflictos creando valor a partir de las diferencias.
- Trabajar en equipo en la preparación y conducción de sus negociaciones.
- Transformar las conversaciones difíciles en conversaciones productivas.
- Conducirse asertivamente frente a negociadores difíciles.
- Construir relaciones de largo plazo.
- Extraer aprendizajes a partir de cada negociación.



Contenido

- Los supuestos en la negociación
- ¿Cómo medimos el éxito en la negociación?
- Cómo definir y alcanzar un buen resultado
- La preparación de la negociación
- Cómo conducir el proceso de la negociación
- Tratando con negociadores difíciles
- La Mediación
- Optimización del valor de la negociación
- Negociación de Múltiples Partes
- Conversaciones difíciles
- Las percepciones
- Cómo desarrollar buenas relaciones de trabajo
- El poder en la negociación
- Más allá de la Metodología

Metodología

Para nosotros capacitar es crear los escenarios y las experiencias para equipar a las personas con nuevos recursos, habilidades y perspectivas; enriquecer su repertorio para manejarse en un mundo cambiante y desafiante. A través de casos, situaciones, dinámicas y ejercicios logramos que el participante transite por la experiencia de aprender haciendo.

La mecánica contiene:

- Presentaciones magistrales
- Negociación de casos de contextos diversos
- Ejercicios y dinámicas interactivas
- Revisión grupal de casos y situaciones
- Análisis de videos





Dirigido a

Está especialmente dirigido a ejecutivos de habla hispana, que se desempeñen en el ámbito público o privado como empresarios, directores, gerentes, vendedores, líderes de equipo, emprendedores, abogados y, en general, a toda persona interesada en mejorar sus habilidades de comunicación, negociación, persuasión e influencia estratégica, tanto para su aplicación en contextos personales como profesionales.

Otros detalles

Certificado: El certificado de asistencia al curso será extendido por CMI Interser, constando la realización del workshop «Theory and tools of the Harvard Negotiation Project», llevado a cabo en instalaciones del Harvard Faculty Club de la Universidad de Harvard.

Materiales: Los materiales que deberá utilizar durante el desarrollo de la actividad así como información importante, les será entregada al inicio del workshop.

Incluye: Participación en el workshop, materiales, certificado, coffee breaks (mañana y tarde), cocktail de bienvenida y almuerzo de clausura. No incluye tickets aéreos, hospedaje, estadía, traslados.

Hospedaje: Disponemos de un hotel oficial en condiciones preferentes para los participantes al workshop.



Agenda

01

- **INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS – Plenaria.**

Caso: "Objetivo y Estrategia"

Preparación en equipos. Desarrollo del caso.

Repaso y discusión. Los supuestos en la negociación.

Cómo medimos el éxito en la negociación.

Caso: "El regreso" (rol playing). Grupos de Trabajo. Preparación para la negociación del caso. Negociación del caso. Repaso y discusión.

Cierre del día.

02

- **GUÍAS ESTRATÉGICAS DE NEGOCIACIÓN – Plenaria.**

La personalidad del negociador. Autoestima y negociación. El Dilema Común.

Recomendaciones generales para utilizar a la hora de negociar.

Caso: "La Disputa" (rol playing). Grupos de Trabajo. Herramienta Sistemática.

Preparación para la negociación del caso. Negociación del caso.

Repaso y discusión. Cierre del día.

03

- **CÓMO NEGOCIAR CON UNA ACTITUD IMPLEMENTADORA**

Caso: "Ejercicio de Construcción"

Preparación en equipos. Negociación del caso. Repaso y discusión.

Tratando con negociadores difíciles. Laboratorios. Casos cortos. Herramienta de cuatro cuadrantes.

Cierre del día.

04

- **CONVERSACIONES DIFÍCILES**

Caso: "Negociación de múltiples partes" (rol playing). Grupos de Trabajo. Preparación del caso. Negociación.

Repaso y discusión. Cierre del día.

05

- **RETOS DE IMPLEMENTACIÓN. Grupos de trabajo.**

Conferencia de Cierre. Plenaria.

ALMUERZO DE CLAUSURA Y ENTREGA DE CERTIFICADOS .



Profesores



Bruce Patton

Harvard University

Es Co – fundador del Proyecto de Negociación de Harvard. Imparte el workshop de negociación y el workshop de negociación avanzada en el Instituto Harvard de Negociación, en el Programa de Negociación para Ejecutivos Senior y en cursos para estudiantes de Leyes en la Universidad de Harvard. Desde 1995 es miembro del cuerpo de profesores de los workshops de negociación organizados por CMI Interser.

Ha trabajado como mediador en disputas internacionales tales como las relaciones entre los Estados Unidos y la antigua Unión Soviética; en Sudáfrica con el presidente Nelson Mandela y el White Cabinet; en el conflicto iraní por la toma de rehenes de 1980. Es coautor junto con Roger Fisher y William Ury de Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In, que se ha editado en 36 idiomas. Es coautor de Conversaciones Dificiles, en la lista de bestsellers del New York Times.

Gabriel Medina San Martín

CMI Interser

Socio Director de CMI Interser. Contador Público, graduado en la Universidad de Buenos Aires. Ha estudiado en los EE.UU., especializándose en Negociación y Mediación en la Universidad de Harvard, en la Universidad de Pepperdine y en la American Arbitration Association. Se ha desempeñado como profesor de Negociación y Mediación en reconocidas universidades y centros de capacitación de la Argentina y distintos países de Latinoamérica.

Ha asesorado a numerosas empresas y ejecutivos en Latinoamérica, USA y EU en el desarrollo de negociaciones internas y externas, en el diseño de procesos de resolución de conflictos y de facilitación de negociaciones complejas y de múltiples partes



Julie Salganik

Vantage Partners

Recibió su M.S. en Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown. Tiene una maestría en Historia y una licenciatura en Historia y Relaciones Internacionales de la Universidad de Boston.

La profesora Salganik tiene una amplia experiencia en diseño de estrategias y procesos de negocios, gestión del cambio, así como la facilitación de procesos de adquisiciones y la gestión de alianzas de largo plazo. Ayuda a los clientes a coordinarse, influir y colaborar de manera efectiva internamente en organizaciones complejas, matriciales y geográficamente dispersas. En todas estas áreas ha trabajado para compañías Fortune 500 y Global 1000. También ayuda a organizaciones sin fines de lucro en lo relativo a planificación estratégica y diseño operativo, desarrollo organizacional y resolución de conflictos.

Desde hace más de veinte años trabaja para Vantage Partners, firma de consultoría con sede en Boston creada por el profesor Bruce Patton y sus colegas del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard y de CMI.



Profesores



Gonzalo Robaina

CMI Interser

Socio Director de CMI Interser. Psicólogo graduado en la Universidad Católica del Uruguay. Realizó su especialización en Psicología Laboral en la misma Universidad. Adquirió su formación en Negociación en Estados Unidos (CMIIG en la Universidad de Harvard). Ha desarrollado trabajos de capacitación y consultoría en más de 17 países de Latinoamérica, EEUU y Europa, para diversas organizaciones del ámbito público y privado. Forma parte del equipo de profesores que tienen a su cargo la conducción de los Workshops de Negociación que CMI Interser organiza y lleva a cabo en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA)

Gustavo Biasotti

CMI Interser

Socio Director de CMI Interser. Abogado graduado en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Belgrano, Buenos Aires, Argentina, en 1989. Se especializó en asesoramiento de empresas y en métodos alternativos para la resolución de conflictos. Profundizó su formación en negociación en Estados Unidos, en la capacitación organizada y dirigida por CMI International Group en la Universidad de Harvard y realizó luego el Entrenamiento para Entrenadores en CMI Interser (Montevideo, Uruguay).

Fue Profesor de la materia Mecanismos de Negociación en el Master de Administración de Empresas de Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA). Una de las áreas donde ha desarrollado mayor experiencia es la facilitación de procesos complejos de negociación y el diseño de procesos de negociaciones de múltiples partes.



Testimonios

"Este workshop superó mis expectativas, brindándome herramientas poderosas para lograr negociaciones efectivas tanto en lo profesional como en lo personal"

"Cambió mi enfoque por completo. Aprendí estrategias prácticas y habilidades persuasivas que son esenciales en el mundo de hoy, altamente recomendado"

"Una experiencia transformadora, me dio un modelo práctico para negociar con confianza y persuadir con impacto. Imprescindible para cualquier profesional"

"Me llamó mucho la atención como aspectos que parecen tan obvios y de sentido común -luego de conocer el modelo- nos hayan pasado inadvertidos durante tanto tiempo. Excelente!!"

"Un entorno enriquecedor donde aplicar lo aprendido junto al grupo y aprender de cada uno de nosotros. Gracias!!"

"Todo excelente: el contenido, los profesores, el lugar, el grupo...una muy buena experiencia que recomiendo."

"Fortaleció mis habilidades estratégicas pero además me dejó un montón de amigos con quienes pude compartir experiencias durante esta increíble semana"

"Que bueno haber tomado la decisión de participar de este workshop, maravillosa experiencia. Volvería!!"

"El modelo de negociación de Harvard me servirá muchísimo para mejorar mis habilidades en negociación tanto en lo que refiere a mi actividad profesional como en lo personal. Aplicaré de inmediato lo aprendido."

"Me di la oportunidad de participar de esta actividad y la verdad es que fue una semana de inmersión increíble, lo voy a recomendar."





Hospedaje

Courtyard by Marriott Cambridge



777 Memorial Dr, Cambridge, MA 02139

Tarifa preferencial por habitación
(single o doble) y por día U\$S 299 +
impuestos (15,95%)

Importante

- A** 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.
- B** 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.
- C** Cada participante puede hospedarse donde desee aunque sugerimos hacerlo en el hotel oficial ya que las condiciones suelen ser muy ventajosas y porque es la opción habitual de la mayoría de los asistentes lo que favorece las actividades de after hour.



www.wnegociacion.com



wnh@wnegociacion.com



+1 786 809-1940

INSCRIPCIÓN

Preguntas frecuentes

¿Qué incluye?

Incluye la participación en el workshop, certificado, materiales, coffee breaks, cocktail de bienvenida y almuerzo de clausura. No incluye aéreos, hospedaje, estadía, traslados.



¿De cuantas personas son los grupos?

Los grupos son de un mínimo de 25 personas y un máximo de 50



¿Con cuanta antelación hay que reservar el lugar?

Es habitual que los cupos estén cubiertos o casi aproximadamente 6 semanas antes del inicio del programa.



¿Hay algún hotel oficial para hospedarse?

Efectivamente, el hotel Courtyard by Marriott Cambridge es el hotel oficial para quienes deseen hospedarse allí a tarifas preferentes. Las reservas en dicho hotel deberán ser realizadas por intermedio de la organización.



¿Hay tiempo para hacer turismo y compras?

No durante el desarrollo del programa. En tal caso sugerimos agregar algún día adicional.



¿Se necesita título universitario?

No, no hace falta título ni otros certificados. Sólo se realizará una entrevista previa para evaluar y así nivelar el grupo ejecutivo



¿Qué tipo de visa se necesita?

Ninguna en especial, solamente la requerida para ingresar a los Estados Unidos.



Inversión

Valor matrícula

Hasta el 30 de
Junio de 2025

Seña o adelanto u\$s 1.700

U\$S 5.250

Hasta el 31 de
Agosto de 2025

Seña o adelanto u\$s 1.950

U\$S 5.500

A partir del 1 de
Septiembre de 2025

Seña o adelanto u\$s 2.200

U\$S 5.700

Pases corporativo/grupales

3 o 4 personas

5 o más personas

Descuento

5%

10%



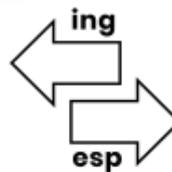
Lugar

EN HARVARD FACULTY CLUB
(CAMBRIDGE-MA, USA)



Modalidad

100% presencial



Idioma

Español | Inglés con traducción
simultánea al español

Proceso de Inscripción, Facturación y Pago

Paso 1: Completar el Formulario de Inscripción. Una vez recibida la confirmación del cupo vía e-mail, tu estado será Reservado.

Paso 2: Efectuar el pago del total de la matrícula o de un adelanto del 30%, dispones de 7 días para realizarlo. En caso de inscripciones corporativas que demanden un plazo mayor, lo analizaremos conjuntamente y acordaremos las condiciones.

Paso 3: Una vez recibido el pago, tu estado será Confirmado.

Paso 4: En caso de que reste el pago del saldo, el mismo deberá ser completado antes de los 30 días previos al inicio del programa.

Cancelaciones: Una vez Confirmado el cupo y en caso de no poder asistir, lo pagado quedará como crédito para una futura participación; cancelaciones dentro de los 30 días previos tendrán una penalidad.

Cambios de agenda: la organización no se hace responsable por cambios de agenda de los profesores y se reserva el derecho de sustituirlos, modificar el programa o posponer el evento por razones de fuerza mayor.

Facturación: La factura será emitida por la empresa organizadora y remitida una vez el estado sea Confirmado. Para el caso de inscripciones corporativas, la factura podrá ser enviada previamente a efectos de gestionar el pago.

Formas de Pago: Transferencia bancaria o Tarjeta de crédito vía PayPal (cargo adicional)



www.wnegociacion.com



wnh@wnegociacion.com



+1 786 809-1940

INSCRIPCIÓN

Nosotros



CMI Interser Tiene sus orígenes en el Harvard Negotiation Project, el centro y la teoría de negociación más reconocidos, en el mundo entero, durante los últimos 30 años.

Sus antecesoras, Conflict Management Inc. (CMI) y Conflict Management Group (CMG) han sido las organizaciones pioneras en llevar dicha teoría a la práctica en el mundo de los negocios y la política.

Nace en 1997 amalgamando la experiencia práctica de CMI y CMG con los últimos desarrollos del Harvard Negotiation Project, con el objetivo de llevar la metodología de negociación al mundo de las empresas y organizaciones.



Executive Seminars / Business Partner es una empresa dedicada, exclusivamente, a la Educación Ejecutiva del más alto nivel especialmente dirigida a empresarios, ejecutivos y profesionales de las Américas y España.

Mantiene alianzas con varias de las principales Universidades de USA así como diversas consultoras especializadas en distintas áreas del conocimiento junto a quienes comparte la organización de este tipo de programas y coordina la comercialización de los cupos dentro de toda la región.

En sus casi 20 años de actividad, ha recibido en sus programas -en modalidad abierta in campus- a miles de ejecutivos de más de 20 países y han sido decenas las empresas que han contratado seminarios in house para sus equipos gerenciales.



MÁS INFORMACIÓN

 +1 786 809-1940

 wnh@wnegociacion.com

 www.wnegociacion.com

  Seminars
Executive   @exec_seminars

INSCRIPCIÓN



Idioma

Idioma del programa

74ª Edición – SEPTIEMBRE 2025



Del Lunes 22 al Viernes 26 de
Septiembre 2025



en HARVARD FACULTY CLUB
(cambridge-ma, usa)

Comercializa



Organiza



CMI
INTERSER