



Workshop de Negociación

Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard

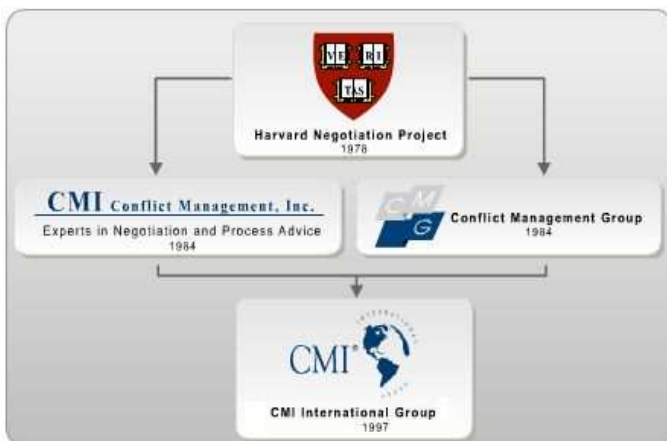
7 al 11 de Junio de 2010

THE HARVARD FACULTY CLUB

Cambridge, Massachusetts, USA

Dictado en español y con traducción simultánea para las presentaciones en inglés

Bruce Patton (Universidad de Harvard), **Julio Decaro** (CMI IG),
Brian Mandell (Universidad de Harvard), **Gabriel Medina San Martín** (CMI IG),
Gonzalo Robaina (CMI IG), **Gustavo Biasotti** (CMI IG)



Acerca del Proyecto de Negociación de Harvard. El propósito del Proyecto de Negociación de Harvard es mejorar la habilidad de las personas para tratar constructivamente los conflictos y el manejo de las diferencias. La mayoría de los problemas que un profesional o ejecutivo debe enfrentar se resuelven a través de la negociación. De hecho, habilidades efectivas para negociar son esenciales en casi todos los caminos de la vida, ya sea en acuerdos de negocios, relaciones de trabajo, decisiones gubernamentales, reclamos de toda índole, o

simplemente en la diaria interacción humana. El Proyecto ha tomado un enfoque amplio e interdisciplinario trabajando para estimular un diálogo fértil entre expertos de negociación de muchos campos como: administración de negocios, relaciones internacionales, relaciones laborales, derecho, política, planeamiento ambiental y urbano, educación, psicología, antropología, etc.

Comentarios Generales. Si bien una parte del workshop estará dedicada a clases magistrales, su foco principal se centrará en negociar y analizar una serie de ejercicios diseñados para resaltar los conceptos involucrados en el proceso de negociación. Los ejercicios de negociación son tomados de diversos contextos, tanto legales como personales, empresariales como internacionales, y se desarrollan en grupos. Las clases, por lo tanto, son dinámicas y participativas, y la ejercitación se encuentra basada en el método del caso

Estructura del Workshop. Cada día, una parte del mismo se llevará a cabo a través de clases magistrales, presentadas en castellano o con traducción simultánea. El propósito de dichas clases será compartir desarrollos recientes del Proyecto de Negociación de Harvard, y su aplicación en el campo por CMI. Estas clases serán dictadas por profesores de la Universidad de Harvard, miembros del Proyecto de Negociación de Harvard y consultores de CMI International Group. También participarán en ejercicios interactivos que les ofrecerán la oportunidad de apreciar y extender su propio repertorio de habilidades para la negociación. La discusión y la revisión colectiva, que se desarrollarán en grupos de trabajo, permitirán un intercambio de ideas y experiencias, y sugerirá un método de auto evaluación continua. El día completo dedicado al workshop comenzará a las 09:00 hrs. y se prolongará hasta aproximadamente las 18:30 hrs. con un corte para el almuerzo. Todos los días, al término de las actividades, se asignarán tareas tales como lectura y preparación de ejercicios para el día siguiente que requerirán entre una y dos horas de trabajo adicional.

"Cada vez menos personas están dispuestas a aceptar decisiones tomadas por otros. Tienen diferencias y utilizan la negociación para manejarlas".

"Sí...¡De Acuerdo! R. Fisher, W. Ury, B. Patton.

Propósitos del Workshop. La filosofía pedagógica, y premisa de trabajo, es que los participantes no son principiantes en el tema de negociación, sino negociadores con diversas y ricas experiencias, quienes enfrentan a diario problemas desafiantes y complicados de persuasión e influencia. Los propósitos del taller son los siguientes:



- Aumentar su habilidad individual como negociador, enfocando particularmente el manejo de situaciones donde tanto los logros como la relación de trabajo son importantes;
- hacer un auto inventario de su estilo personal, y explorar por qué y cuáles de sus técnicas son efectivas;
- compartir un marco analítico operacional y las herramientas para preparar y conducir negociaciones, desarrolladas en el Proyecto de Negociación de Harvard por el Profesor Roger Fisher y sus colegas.

¿Quiénes deberían participar del Workshop? Todos aquellos profesionales y ejecutivos involucrados en procesos de negociación, ya sea ocupando cargos en el ámbito empresarial, gubernamental o desarrollando su actividad en forma independiente.

El rol de CMI International Group será apoyarlos como facilitadores y asesores.

La intención es:

- Compartir la estructura y las herramientas que utilizamos en el trabajo cotidiano como asesores y facilitadores;
- ofrecer un vocabulario común de negociación, y una oportunidad para experimentar con el propio repertorio de habilidades;
- facilitar la aplicación de la experiencia colectiva en la negociación.



"La negociación debe ser un proceso conjunto en el cual cada uno intenta lograr más de lo que podría conseguir actuando por su propia cuenta".

Roger Fisher, fundador de CMI International Group.

Esquema temático.

- Cómo medimos el éxito en la negociación
- Preparándose para negociar
- Guías estratégicas de negociación
- Tratando con negociadores difíciles
- Cómo realizar una distribución justa
- Optimización del valor en la negociación
- Percepciones subjetivas: cómo entender y ayudar a entender
- Un enfoque sistemático para influir
- Cómo desarrollar buenas relaciones de trabajo
- El poder en la negociación
- Conversaciones difíciles
- Mediación
- Interser, más allá del Modelo Harvard.

Información General.

- Debido a la dinámica de trabajo son imprescindibles la puntualidad y asistencia durante todo el curso para no perjudicar a los demás participantes.
- Ya que los disertantes son profesionales involucrados en negociaciones internacionales, pueden presentarse modificaciones en el cuerpo de profesores por causa de compromisos ineludibles.
- El certificado de asistencia al curso será extendido en inglés por CMI International Group, constando la realización del curso "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project", así como que fue desarrollado en instalaciones de la Universidad de Harvard.
- Nos reservamos el derecho de suspender el curso o modificar la fecha del mismo por razones de fuerza mayor, como así también de rechazar inscripciones debido al cupo limitado de vacantes.
- El workshop se dicta con traducción simultánea al castellano para las clases de los profesores de habla inglesa, y se entrega material de estudio en castellano.
- Recomendamos a aquellos que deseen conocer más profundamente la ciudad de Boston y sus alrededores, llegar con anticipación o permanecer más tiempo una vez concluido el programa, debido a que durante el mismo será difícil disponer de tiempo extra para pasear.
- Documentación: Verificar la validez del pasaporte y gestionar la visa para Estados Unidos en caso de ser necesario.
- Por razones de orden y un mejor aprovechamiento del workshop por parte de los participantes, no estará permitido el uso de notebooks o dispositivos electrónicos en los salones de clase y durante el transcurso del mismo. Sí podrán hacerlo durante los breaks o en el horario del almuerzo.



Workshop de Negociación

Costos y condiciones

- **MATRÍCULA DEL WORKSHOP U\$S 3.600.-** Inscribiéndose antes del 2 de Mayo de 2010

U\$S 3.900.- Inscribiéndose luego de esa fecha

SE RESERVARA LA PLAZA ÚNICAMENTE CONTRA PAGO DE UNA SEÑA DE U\$S 1.000. En caso de cancelar la participación no habrá reintegro de la seña. Solo quedará completa la inscripción luego de cancelado el pago total, el cual deberá completarse antes del 2 de Mayo de 2010. Cancelando la participación luego de esta fecha, no habrá reintegro alguno, quedando un crédito del 50% del costo de la matrícula para participar en el siguiente workshop.

El pago podrá efectivizarse por **Transferencia Bancaria**.

- **HOTEL DONDE PODEMOS EFECTUAR RESERVAS PARA LOS INSCRIPTOS**

Hotel Sheraton Commander, 16 Garden Street, Cambridge (a 5 cuadras de la Universidad)

Precio **por Habitación** (single o doble) y **por día: U\$S 273** (impuestos incluidos, desayuno no incluido).

Importante: Para la reserva del alojamiento es imprescindible informar tipo, número, código de verificación y fecha de vencimiento de una tarjeta de crédito internacional (completar dicha información en formulario de inscripción), de otra forma el Hotel no recibirá la reserva.

El pago del Hotel, finalmente, se hará efectivo por el huésped al momento de finalizar su estadía (el Hotel se reserva el derecho de realizar cierres parciales durante la misma).

Reservas canceladas o modificadas fuera de fecha, podrán tener cargos adicionales.

- **OTRAS OPCIONES DE ALOJAMIENTO CERCANAS A LA UNIVERSIDAD** (adjuntamos documento "Alojamientos Opcionales" que presenta opciones a gestionar directamente por los participantes)

Nota: Recomendamos especialmente tener en cuenta, ante cualquier oferta de alojamiento que pueda considerar, la forma de trasladarse cada día hasta la Universidad (tomar como referencia de ubicación Harvard Square en Cambridge).

Informes e inscripciones:

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Tel.: XXXXXXXXXXXX **Fax.:** XXXXXXXXXXXX **Cel.:** XXXXXXXXXXXX

xxx@xxxxx.com

www.xxxxx.com

CMI International Group

4

Head Office: One Mifflin Place, 119 Mount Auburn Street, Suite 400. Cambridge, MA. 02138 USA. - Tel.: (617) 576-5815

<http://www.cmiigroup.com>

CUERPO DE PROFESORES



Bruce Patton

Socio fundador de CMI/Vantage Partners LLC, fue director de Conflict Management Inc., y es Deputy Director del Proyecto de Negociación de Harvard, que fundó junto con el Profesor Roger Fisher, en 1979. Es el Thaddeus R. Beal Lecturer sobre leyes en la Escuela de Leyes de Harvard, donde enseña negociación. Junto con Roger Fisher y otros colegas fundó CMI en 1984. Actuó como mediador en disputas internacionales y comerciales, relaciones laborales, y como entrenador y consultor en negociación en los más diversos contextos internacionales. Es coautor con Roger Fisher y William Ury de *Sí de Acuerdo: cómo negociar sin ceder* (segunda edición, 1991). Es coautor de *Conversaciones difíciles: Cómo enfrentarlas y decir lo que tiene que decir*, (Penguin 1999), libro mencionado en la lista de best sellers de negocios del New York Times. Se graduó en la Universidad de Harvard e hizo su doctorado en leyes en la misma universidad.



Julio Decaro

El doctor Decaro se desempeña como Managing Director de CMI International Group y como tal forma parte del equipo de instructores que tienen a su cargo el dictado de los Workshops de Negociación que CMI International Group organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, Massachusetts, EE.UU.) Su área de mayor experiencia es la aplicación de las nuevas corrientes psicológicas (nuevas ciencias de la conducta) a todos los problemas de "factor humano" en organizaciones y empresas, en especial a: negociaciones, comunicación y persuasión como instrumentos de liderazgo, resolución de conflictos y cambio. Julio Decaro es Doctor en Medicina, graduado en la Universidad de la República con Medalla de Oro en 1974. Ha realizado estudios en el exterior: en la Universidad de Harvard (Cambridge, Massachusetts, EE.UU.), en la Universidad de San Diego (California, EE.UU.), en el Mental Research Institute (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el IPPEM (actual Universidad de Flores, Argentina). Fue docente de la Universidad de la República y de la Universidad Católica, así como de los más reconocidos centros de capacitación gerencial públicos y privados de Uruguay. Ha sido Director de importantes centros hospitalarios y ha desempeñado varios cargos gerenciales en empresas privadas. Ha dictado cursos y asesorado tanto a empresas privadas como organizaciones gubernamentales y no gubernamentales en Estados Unidos, América Latina y Europa. Es coautor del libro "**Negociación 2000**" junto a Roger Fisher, Howard Raiffa, Danny Ertel y otros, y es autor de "**La cara humana de la negociación**", editado por McGraw – Hill International.



Brian Mandell

El Dr. Brian Mandell es profesor en la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. Su trabajo se enfoca en la teoría y práctica de la negociación y la resolución de conflictos, con énfasis en la facilitación de terceras partes, mediación y construcción de consenso. Es diseñador de iniciativas de planeamiento estratégico y sistemas de resolución de disputas para organizaciones norteamericanas e internacionales. El Profesor Mandell es también el director ejecutivo del Proyecto de Negociación de la Kennedy School en la Universidad de Harvard. Antes de llegar a la Universidad de Harvard, el Dr. Mandell enseñó por muchos años en la Norman Paterson School of International Affairs, la escuela de graduados de la Carleton University en Ottawa, Canadá. Previamente a desarrollar su carrera académica fue analista estratégico para el Departamento de Defensa Nacional de Canadá con responsabilidades especiales en el área de preservación de la paz y control de armas

Ha escrito extensamente sobre mediación internacional y acercamientos al manejo de conflictos internacionales en la era posterior a la Guerra Fría.



Gabriel Medina San Martín

Director de CMI International Group. Realizó sus estudios como contador 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, entre otros lugares. Ha dirigido y coordinado numerosos entrenamientos en temas de Negociación y Mediación, trabajando en conjunto con profesores de distintas universidades e instituciones norteamericanas. Se ha desempeñado como profesor de Negociación y Mediación en reconocidas universidades y centros de capacitación de la Argentina y distintos países de Latinoamérica. Trabajando con CMI International Group ha asesorado a numerosas empresas y ejecutivos en Latinoamérica, los EE.UU. y Europa 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. Ha entrenado e ejecutivos y equipos de negociación de empresas y gobiernos en todo el continente americano. Tiene a su cargo la dirección general de los workshops de negociación que CMI International Group desarrolla en la Universidad de Harvard.



Gonzalo Robaina

Gonzalo Robaina es Director de CMI International Group. Es Psicólogo graduado en la Universidad Católica del Uruguay. Se ha especializado en Psicología Laboral en la misma Universidad así como en Las nuevas ciencias de la conducta en el CIANCC. Ha estudiado Negociación en Estados Unidos (CMI International Group en Harvard University, Cambridge, USA). Fue docente de la Universidad de la República del Uruguay y de diversos centros de capacitación gerencial en America Latina. Ha desarrollado investigaciones relativas al manejo del factor humano en los procesos de cambio organizacional y realiza trabajos de consultoría en esa área. Ha desarrollado trabajos de capacitación y consultoría para diversas organizaciones en: Ecuador, Guatemala, Bolivia, Chile, Argentina, Honduras, Venezuela, República Dominicana, Colombia, México, Perú, Brasil, Panamá, Costa Rica y Uruguay. Forma parte del equipo de instructores que tienen a su cargo la conducción de los Workshops de Negociación que CMI IG organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA).



Gustavo Biasotti

El señor Biasotti se graduó de abogado en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Belgrano (República Argentina) en 1989, especializándose en asesoramiento de empresas y en métodos alternativos para la resolución de conflictos. Es Director de CMI International Group y en tal carácter, desarrolla trabajos de consultoría así como dicta talleres de negociación organizados por dicha entidad en diversos países de latinoamérica. Profundizó su formación en negociación en Estados Unidos, en la capacitación organizada y dirigida por CMI IG en la Universidad de Harvard y realizó luego el Entrenamiento para Entrenadores en CMI International Group (Montevideo, Uruguay). Fue Profesor de la materia Mecanismos de Negociación en el Master de Administración de Empresas de Instituto para el Desarrollo Empresario de la Argentina (IDEA). Forma parte del cuerpo de instructores que tienen a su cargo el dictado de los workshops de Negociación que CMI IG organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA). 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.