

Negociación de conflictos basado en el método Harvard

Online
(2 x)

inicia **20** julio
15 Horas
19:00 a 21:00

Socios No socios

\$100 **\$120**

Inscríbete:  0999100500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Introducción

¿Es posible encontrar soluciones que satisfagan nuestros intereses pero sin comprometer la relación con el otro? Desde luego que sí!. Taller absolutamente práctico, entretenido, motivante y totalmente orientado a brindar herramientas efectivas para la resolución de conflictos en todos aquellos casos en los que la relación con la otra parte sea realmente importante para nosotros. Negociar con clientes, empleados, jefes, proveedores, compañeros de trabajo, etc. requiere no perder de vista nuestros propios intereses ni la de los demás.

OBJETIVO:

Introducir a los participantes en la teoría del conflicto y la negociación, con énfasis en el estudio teórico y práctico de la metodología de negociación de Harvard, a fin de mejorar la comunicación y crear valor alcanzando acuerdos efectivos.



Negociación de conflictos basado en el método Harvard



¿Cómo hacerlo?

Es claro que el principal objetivo de negociar es llegar a un acuerdo satisfactorio entre dos partes enfrentadas, que quieren acercar posturas y están dispuestos a conceder algo por algo. Usted necesita llegar a acuerdos, establecer límites, conceder mas no ceder y detectar claramente cuál es la necesidad que tanto usted como la otra parte necesita ser cumplida por cada una de las partes.

El **Método Harvard de la Negociación**, metodología diseñada por sus profesores Roger Fisher, Bruce Patton y William Ury en 1980, le enseñará los 7 aspectos básicos que usted debe tener en cuenta para enfrentar situaciones en las cuales se necesite llegar a acuerdos sin perdedores.

DIRIGIDO A:

Todos los ejecutivos de la empresa, involucrados en procesos de negociación, sea que estos ocupen cargos en el ámbito netamente de negocios, Gerentes, Comerciantes, Abogados, Estudiantes de Postgrado y Público en General.

Negociación de conflictos basado en el método Harvard



CONTENIDO

- El Conflicto
- La Escalada del Conflicto
- Separe a las personas del Problema (Método de Harvard):
- Diversidad de Percepciones.
- Estrategias de Comunicación
- La Comunicación.
- Meta mensajes Asesinos
- EI MAAN
- Cuál es mi estilo de Negociador??
- Tipos de Negociación: Dura vs Blanda
- La Negociación Integradora o de Principios (Método de Harvard)
- Los 7 Elementos de una Negociación (Método de Harvard):
 - Concéntrese en los Intereses;
 - Analice y mejore sus Alternativas;
 - Genere una diversidad de Opciones;
 - Insista que la solución se base en Estándares de Legitimidad;
 - Utilice estrategias efectivas de Comunicación;
 - Las Relaciones son importantes;
 - Determine con precisión el alcance y contenido del Compromiso



**MARCELO
VILLALBA**
CONSULTOR
INTERNACIONAL

- Profesional en administración y marketing, especializado en la escuela de negocios de costa rica , instituto costarricense de altos estudios (INCAE) PAGXV.
- Especializado en Banca y Finanzas en la Primera Escuela de Negocios de Bogotá Colombia Risk and Financial System de Colombia.
- Director Administrativo y Financiero para Latinoamérica, en empresas Multinacionales con Plantas de Producción, con base en Alemania, Rusia, Suiza, Francia, Colombia y USA, tales como: Hoechst Alemania, Marion Merrell Down USA, Fresenius Medical Care Alemania, ESGEM – Rusia, CAMBRIDGE Colombia, National Medical Care USA, Aventis Alemania , HMR Hoechst Marion Roussell y Commodities AG .- Suiza.
- Consultor Financiero en RYFS Colombia dedicada al análisis de Riesgos del sector Banca y Finanzas en Colombia , Panamá, y Ecuador.
- Profesor del Colegio Mayor de la Universidad San Francisco de Quito, USFQ.
- Docente en el Departamento de Proyectos de Formación continua de la UIDE.

0999100500

capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.edu.ec

