

XIV WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Del lunes **30 de abril** al

viernes **04 de mayo** de **2018**

5 días que
cambiarán tu vida

Campus de la **Universidad de Harvard**
Cambridge, Massachusetts - EE.UU

 **TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA**



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

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 PODRÁN:

Alcanzar gran efectividad en la mesa de negociación, especialmente cuando confronten situaciones difíciles.

Diseñar acuerdos sostenibles que generen el máximo valor de las partes.

Reforzar sus habilidades persuasivas y tomar la iniciativa en el manejo de complejos procesos de negociación.

Compartir con líderes y empresarios de Latinoamérica.

DE LATINOAMÉRICA, DIRIGIDO A:

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

Programación de actividades

HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
7:45 ^{AM}	Entrega de credenciales y materiales	Prof. James Sebenius <i>El valor en las negociaciones</i>	Prof. Michael Wheeler <i>El arte de la negociación: cómo improvisar acuerdos en un mundo caótico</i>	Prof. Gary Orren <i>Persuasión: la ciencia y el arte de la influencia efectiva</i>	Prof. Dan Shapiro <i>Emociones y negociación</i>
8:00 ^{AM} a 12:00 ^{PM}	CIC Cambridge International Consulting La Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard				
12:00 ^{PM} a 1:00 ^{PM}	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	
1:00 ^{PM} a 5:00 ^{PM}	CIC Cambridge International Consulting La Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard	Prof. Robert Bordone <i>Manejo de Comportamientos Difíciles en la Negociación</i>	Prof. Gary Orren <i>Persuasión: la ciencia y el arte de la influencia efectiva</i>	Prof. Gary Orren <i>Persuasión: la ciencia y el arte de la influencia efectiva</i>	Brindis de cierre Entrega de certificados
5:00 ^{PM}	Cierre del día	Cierre del día	Cierre del día	Cierre del día	

Nota: Esta programación puede estar sujeta a cambios.





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.



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.





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”.



Robert Bordone

Profesor de la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard.

Profesor de Derecho en la Escuela de Leyes de la Universidad de Harvard (HLS) y fundador del Harvard Negotiation & Mediation Clinical Program. Es graduado summa cum laude de Dartmouth College donde se especializó en Gobierno y se graduó cum laude de la Facultad de Derecho de Harvard, donde sus cursos se centraron en la negociación, la mediación y la resolución de disputas. También enseña en el Harvard Negotiation Institute y en los seminarios del Harvard Program on Negotiation & Senior Executive. Como facilitador profesional y consultor de resolución de conflictos, trabaja con clientes individuales, sin fines de lucro, gubernamentales y corporativos en muchos sectores. Se especializa en el diseño de sistemas de disputas y en ayudar a individuos y grupos que buscan manejar conflictos en situaciones altamente sensibles, emocionales o difíciles.



Organizadores del programa —



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.

OTROS CURSOS DE CIC

Workshop de Liderazgo y Cambio

Taller de Negociación – Metodología de la Universidad de Harvard

Taller de Negociación Avanzada

Taller de Oratoria y Presentaciones – El placer de hablar en público

Taller de Liderazgo y Persuasión



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO



Eduardo Moane

Abogado egresado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtuvo el Master en Transacciones Internacionales en la Southern Methodist University (EE.UU.). Se ha especializado en mecanismos alternativos para la solución de conflictos en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard y el IDLI en Roma y en diversas entidades de los Estados Unidos. Trabajó en el Distrito Judicial de Dallas (EE.UU.) asistiendo en los procesos de resolución de conflictos y como consultor en inversión extranjera en Washington D.C. (EE.UU.) y en Riyadh (Arabia Saudita). Ha sido consultor del BID, USAID, OIT, PNUD y la Fundación Tinker. Es socio Fundador y Presidente de Cambridge International Consulting Perú.



Gustavo Velásquez

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.



Alberto Suárez

Licenciado en Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello, donde obtuvo postgrado en Gerencia de Recursos Humanos y Relaciones Industriales. Realizó estudios especializados de Negociación en la Universidad de Harvard. Fue formado en negociación y mediación para Consultores con Conflict Management International Group (Uruguay). Se ha especializado en la consultoría organizacional y como facilitador en las áreas de negociación, liderazgo, trabajo en equipo, cambio organizacional y relaciones interpersonales. Es miembro de la Asociación Venezolana para la Resolución Alternativa de Conflictos. Es Director General y socio Fundador de Cambridge International Consulting.



Álvaro Benavides La Grecca

Es Comunicador Social de la Universidad Central de Venezuela, obtuvo el Master of Arts in Mass Communications Research en Leicester University en Inglaterra. Cursó el Programa Avanzado de Gerencia en el IESA (Venezuela). Fue Jefe de Redacción de El Nacional, Gerente de Planificación de Comunicaciones de Corpoven, Gerente de Comunicaciones Corporativas de PDVSA, Vicepresidente Ejecutivo de Mercado y Comunicaciones del Banco de Venezuela, Gerente General de Comunicaciones y Asuntos Públicos de CANTV, Vicepresidente de Comunicaciones Corporativas de Televen y Director de Información del Fondo OPEP para el Desarrollo Internacional (Austria). Actualmente es Director de Cambridge International Consulting.

Nelson Espinal Báez

En sus 30 años de trayectoria como abogado, mediador, consultor en negociación y profesor universitario ha asesorado y se ha involucrado en procesos de negociaciones complejas, mediación y resolución de conflictos de proyectos público-privados en los sectores de energía, turismo, inmobiliario, aeroespacial, empresas familiares, banca y procesos sociales y políticos. Es Associate del MIT – Harvard Public Disputes Program at Harvard Law School y socio fundador de Cambridge International Consulting. Igualmente es fundador de la Fundación “Los Seres Sol - Liderazgo de Paz”, organización sin fines de lucro que trabaja en comunidades de escasos recursos económicos formando a los participantes en liderazgo y ciudadanía para la obtención y satisfacción de sus necesidades sociales. Autor del libro “Verdad y Reconciliación: Reflexiones para un Nuevo Contrato Social”.



Samuel Rodríguez

Master en Acción Política y Participación Ciudadana en el Estado de Derecho del programa conjunto que realizan la Universidad Francisco de Vitoria, la Universidad Rey Juan Carlos y el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Especializado en la realización de estudios de opinión, negociación, comunicación e imagen. Trabajó como Consultor de Asuntos Internacionales del Bufete de Anthony Drago en Boston. Asesor de Imagen de la Campaña de reelección a la Legislatura de Massachussets del Diputado Paul Demakis (2002). Fue funcionario público en el Consulado General de Venezuela en la ciudad de Boston. Actualmente, es consultor de Cambridge International Consulting.

Inversión sin hospedaje —

PREVENTA I

Hasta el 1 de febrero de 2018

4500 \$
USD

PREVENTA II

Desde el 2 de febrero
hasta el 16 de marzo de 2018

4750 \$
USD

VENTA

A partir del 17 de marzo
hasta la fecha del evento

5000 \$
USD

LA INVERSIÓN INCLUYE



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



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

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



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

Inversión con hospedaje incluido —

PREVENTA I

Hasta el 1 de febrero de 2018

6420 \$
USD

PREVENTA II

Desde el 2 de febrero
hasta el 16 de marzo de 2018

6670 \$
USD

VENTA

A partir del 17 de marzo
hasta la fecha del evento

6920 \$
USD

LA INVERSIÓN INCLUYE



Habitación en el CourtYard by Marriott. Check in: domingo 29 de abril de 2018, Check Out: sábado 05 de mayo de 2018 (cupos limitados).



Manual / materiales didácticos / refrigerios / almuerzos en la cafetería de lunes a jueves / anuario / bolso del curso



Brindis de cierre el día viernes.



Traducción simultánea.



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

*Costo de la matrícula no incluye: consumos y comidas en el hotel y vuelos.
El hospedaje consta de 6 noches: del domingo 29 de abril al sábado 5 de Mayo de 2018.*

FORMAS DE PAGO

 Transferencia bancaria

 Tarjeta de crédito

 PayPal

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

cambridge@persuadir.net

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



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

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 40 horas del taller.



XIV WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Del lunes **30 de abril** al
viernes **04 de mayo** de **2018**

5 días que
cambiarán tu vida

Campus de la **Universidad de Harvard**
Cambridge, Massachusetts - EE.UU

 **TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA**

CONTACTO

PERÚ

① Informes e inscripciones:
Rocío Font de Mora

☎ Telf. 242-3567

✉ consultas@cic-peru.com



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO