

# Estrategias de Negociación avanzada basadas en el Método Harvard



Modalidad Online en Streaming

12 horas



#formaciónCEL

BONIFICABLE FUND AE



Centro Español de  
**Logística**

## Descripción del curso

Dominar la práctica de la Negociación y la Resolución de Conflictos es una necesidad común tanto para el desarrollo personal como profesional. El éxito de las relaciones personales y profesionales depende en gran medida de la habilidad para dirigir conflictos.

Considerar las diferencias como la materia prima de un proceso de negociación, profesional y eficaz, que permita construir relaciones duraderas y obtener resultados positivos es una ventaja competitiva.

Basado en el Método de Negociación creado por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton de la Harvard Business School, el Objetivo de este curso es ayudar a los participantes a desarrollar un marco propio de herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención que puedan utilizar para preparar negociaciones y mejorar su práctica profesional.

## Beneficios

La participación en el programa le permitirá:

### Al Directivo:

- Influir en negociaciones individuales o en equipo.
- Mejorar su habilidad para negociar en situaciones colaborativas y competitivas.
- Comprender la dinámica del proceso de negociación para mejorar sus habilidades negociadoras.
- Desarrollar acuerdos a largo plazo.

### A la Empresa

- Lograr que la negociación sea una ventaja competitiva.
- Mejorar las relaciones con sus proveedores, clientes y colaboradores.
- Gestionar los conflictos entre unidades internas para mejorar sus procesos e incrementar su rendimiento

## Contenidos

### El procesos de negociación de Harvard:

- Tipos de Estrategias.
- Los 7 Elementos del Método Harvard de Negociación.
- Estilos y Tipos de Negociadores. Características de un Buen Negociador.

### Estrategias avanzadas I:

- Reclamar Valor.
- Las 8 Formas de Hacerlo.
- Negociación de Precios. Las ZOPA.

### Estrategias avanzadas II:

- La Creación de Valor.
- La Esencia de la Negociación: Los Intereses.
- El uso de la Relación y la Comunicación para Crear Valor.

### Formulación del plan estratégico:

- Dirigir el Dilema del Negociador.
- El Desarrollo de la Negociación. Las Tramos. El "Cierre".

### Aspectos tácticos el lenguaje corporal:

- Introducción a la Kinesis. El Método de Paul Ekman.
- Las Microexpresiones. Su Interpretación.
- La detección de la Mentira.

## Objetivos

Los objetivos perseguidos por este programa son:

- Conocer los 7 Elementos del Proceso Harvard de Negociación.
- Identificar mi estilo personal de negociación y utilizar las herramientas necesarias para adaptarlo al proceso.
- Conocer y Practicar las Técnicas Complejas de la Negociación.
- Formular un plan estratégico a medida de cada negociación.
- Saber integrar conocimientos y habilidades negociadoras.
- Aprender a utilizar tácticas y métodos para obtener posiciones favorables.

## Dirigido a

Dirigido a profesionales que lideren equipos de trabajo y deseen incorporar técnicas de resolución de conflictos así como una mirada mediadora dentro de la empresa/equipo.

- Altos Directivos.
- Directores de RRHH.
- Líderes de Equipos (Jefe de Ventas, Proyectos, etc.).
- Especialistas en la Prevención de Riesgos Laborales.

## Plataforma a utilizar para las sesiones en streaming

Las sesiones en streaming se realizarán a través de la Plataforma [Zoom](#).

Al alumno se le remitirá todas las instrucciones para que pueda acceder a ella y se le dará acceso en cada una de las clases programadas.

## Formador

[Fernando Igual](#)

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra. MDTE ICAICADE.
- Master de Negocio y Derecho de la Telecomunicaciones e Internet en la Universidad Pontificia de Comillas.
- Program on Negotiation (PON) by The Harvard Euronegotiation Project, profesor de Habilidades Directivas en diferentes escuelas de negocio.
- Director General en IDESIE Business School.
- Vicepresidente de la Fundación ADESH.
- Socio Director de Eficax.

## Duración

12 horas

## Precio

Socios: 150€

No socios: 190€

## Inscripción

Formulario de inscripción:

<https://cel-logistica.org/curso/estrategias-de-negociacion-avanzada-basadas-en-metodo-harvard-2/>

## Más información

Centro Español de Logística

[formacion@cel-logistica.org](mailto:formacion@cel-logistica.org)

Teléfono 91 781 14 70