

PROGRAM ON NEGOTIATION GLOBAL — SANTIAGO

PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL



Por primera vez en Sudamérica, **Program on Negotiation at Harvard Law School** presenta su exitoso y exclusivo programa diseñado para perfeccionar su capacidad de negociación a través de las mejores prácticas y estrategias para obtener resultados exitosos en cualquier tipo de negociación con clientes, proveedores o negociaciones internas.

PON GLOBAL — SANTIAGO

17 - 19 octubre 2018



Ampliamente reconocido como el líder mundial en el campo de la negociación y la investigación sobre esta disciplina, el Programa de Negociación PON es un centro de investigación interdisciplinar y multiuniversitario con sede en Harvard Law School. Académicos de las universidades de Harvard, MIT y Tufts desarrollan principios y técnicas de negociación y las comparten en cursos innovadores que ayudan a la formación de líderes mundiales.

PON Global es un programa único que refleja ampliamente el emblemático programa que ha ofrecido PON durante más de 30 años en Cambridge, Massachusetts. En este programa Ud. pondrá a prueba sus creencias y suposiciones, aprenderá a superar los sesgos emocionales y racionales, examinará escenarios de negociación complejos y descubrirá una serie de estrategias de negociación competitiva y cooperativa.

Metodología de enseñanza

Aprenderá directamente de un instructor PON de Harvard Law School, en el lugar del programa, así como de los principales catedráticos de PON en los módulos de video preparados especialmente para este curso. También se harán videoconferencias desde Cambridge, Massachusetts, en la que los profesores podrán responder a sus preguntas.

- Sesiones interactivas en el aula
- Casos de la vida real de Harvard University
- Videoconferencias con catedráticos en Harvard
- Ejercicios y discusiones de negociación cooperativa



Cuenta con interpretación simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.

Información General

- FECHA: 17 al 19 de octubre de 2018
- LUGAR: Hotel Cumbres Vitacura, Santiago, CHILE
- ALOJAMIENTO: El valor del programa no incluye alojamiento pero habrá convenios con hoteles.
- VALOR: 3.700 USD. 3 días de clases con un instructor de PON, interpretación simultánea y todos los materiales en ambos idiomas. Incluye almuerzos y coffee breaks.



Los asistentes a todas las sesiones y que participen de las simulaciones, recibirán un certificado oficial de finalización emitido por **Program on Negotiation at Harvard Law School**.



Santiago, Chile

PROGRAM ON NEGOTIATION

Program on Negotiation (PON) at Harvard Law School se dedica al estudio de la teoría y práctica de la negociación para que otros puedan aprender a manejar de forma eficaz los conflictos, resolver problemas y crear relaciones más fuertes en sus trabajos, familias y comunidades.

En PON, un programa en asociación con académicos de Harvard, MIT y Tufts, estudian la negociación a través de varias y diferentes disciplinas, tales como la administración empresarial, el derecho, administración pública, economía, psicología y educación.

PON Global —Santiago le permitirá vivir una experiencia de aprendizaje interactivo, impartida por un instructor de PON calificado y experimentado. También conocerá las ideas y opiniones de miembros de la facultad, mediante los módulos de video y a través de videoconferencias con académicos en Harvard.

El curso se ha diseñado para ser altamente interactivo e incluye el uso de ejercicios y simulaciones de negociación. Creemos que la negociación es una habilidad esencial para todos los líderes y ejecutivos, y sabemos que mediante la capacitación todo el mundo puede ser un mejor negociador.

Por qué asistir:

- Podrá desarrollar mejores habilidades de liderazgo
- Obtendrá herramientas para conseguir los acuerdos que quiere y establecer relaciones sólidas
- Aprenderá de los expertos en Harvard
- Pondrá sus habilidades en práctica
- Recibirá *feedback* de calidad

WORLD·CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

WWW.SEMINARIUM.COM

EL PROGRAMA

PON Global —Santiago es un programa de educación ejecutiva de tres días que examina los principales desafíos de toma de decisiones, analiza escenarios complejos de negociación y ofrece una gama de estrategias de negociación competitiva y cooperativa. En resumen, lo prepara para lograr, en cada oportunidad, mejores resultados en la mesa de negociación.

Día 1 - “Comprensión de los conceptos clave de la negociación”

Módulo 1: Fundamentos de la negociación: Conceptos fundamentales de la negociación, la importancia de la negociación basada en principios y la resolución conjunta de los problemas.

Módulo 2: Creación de valor versus reclamación del valor: Cómo manejar el “dilema del negociador” y la forma de crear valor mientras asegura su parte justa del valor distribuido. Cómo responder a las diferentes tácticas y cómo tener confianza en su capacidad para conducir la negociación.

Día 2 - “Gestión de las dinámicas interpersonales”

Módulo 3: Mejores prácticas para las situaciones difíciles: ¿Qué hace que algunas situaciones de negociación sean difíciles y cómo la mayoría de las personas las enfrenta? Cuales son las habilidades prácticas y la importancia de la escucha activa.

Módulo 4: Manejar de forma eficaz las emociones y relaciones: Para ser eficaces, los ejecutivos deben saber navegar las diferencias de personalidad, las agendas diversas y las presiones sociales. La importancia de la forma en que se siente su contraparte en la negociación y cómo se puede generar sentimientos positivos.

Día 3 - “Cómo enfrentar las complejidades de la negociación”

Módulo 5: Negociación entre culturas: Cómo superar las barreras para negociar de forma eficaz en todas las culturas mediante la comprensión de las diferencias en las leyes, idiomas, profesiones, conductas, actitudes, valores y otros factores.

Módulo 6: Negociaciones multilaterales y desafíos de la organización: La sesión final se basa en el conocimiento acumulado para así generar ideas para la negociación en distintos contextos competitivos. Los profesores recrearán diferentes problemas de negociación y se analizarán los resultados en el mundo real.