

PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL
EXECUTIVE EDUCATION



PON GLOBAL — BOGOTÁ

2 AL 4 DE OCTUBRE 2019
BOGOTÁ, COLOMBIA

PROGRAM ON NEGOTIATION

PON, ampliamente reconocido como líder mundial en el campo de la investigación en negociación, es un programa de consorcio de Harvard University, Massachusetts Institute of Technology (MIT) y Tufts University y funciona como un centro de investigación interdisciplinario dedicado al desarrollo de la teoría y la práctica de la negociación y la resolución de disputas en una serie de entornos públicos y privados. La misión de PON incluye educar a la próxima generación de profesores y académicos de negociación, ayudar a los estudiantes a convertirse en negociadores más efectivos y proporcionar un foro para el debate de ideas. A través de su variedad de programas de educación ejecutiva, PON brinda capacitación de negociación a miles de líderes globales cada año.



PON Global, un programa innovador de aprendizaje mixto organizado en varias ciudades del mundo, es ofrecido por el Program on Negotiation (PON) at Harvard Law School (HLS), que ha brindado capacitación en negociación de primer nivel a más de 35.000 profesionales de todo el mundo desde su fundación en 1983. El formato intensivo de tres días de PON Global está diseñado para proporcionarle habilidades de negociación de vanguardia, enseñarle a superar prejuicios emocionales y racionales, y ayudarlo a aprender una gama de estrategias de negociación cooperativas y competitivas.



PON Global atrae a una audiencia diversa de los sectores público y privado. Entre los participantes se incluye una amplia gama de puestos e industrias, como: Oficiales ejecutivos, Presidentes y funcionarios de la empresa, Presidentes no ejecutivos y miembros de la Junta, Directores ejecutivos, Directores generales, Directores de operaciones, Gerentes de Recursos Humanos, Compras, Marketing y Ventas, Funcionarios del gobierno y diplomáticos, Abogados, Mediadores, y Directores de programa.



Los participantes que asistan a todas las sesiones y simulaciones de negociación recibirán un certificado de finalización del **Program on Negotiation at Harvard Law School**.



Las conferencias se impartirán en inglés, con interpretación simultánea en español y materiales académicos en ambos idiomas para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.



*Inspiring your
Full Potential*

BIENVENIDOS A

PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL
EXECUTIVE EDUCATION



Estimado ejecutivo,

Es un placer para Seminarium Internacional presentar por primera vez en Colombia, **Program on Negotiation (PON) Global**. Tres días de aprendizaje intensivo e innovador, con los instructores, conceptos y técnicas de negociación, diseñado de su programa insignia que se dicta en Cambridge, Massachusetts.

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. Cuando usted sea un negociador experto, tendrá un mayor éxito a la hora de cerrar acuerdos, establecer alianzas y evitar conflictos costosos.

PON Global — Bogotá le permitirá vivir una experiencia de aprendizaje dinámico donde conocerá las ideas y opiniones de casi una docena de miembros del cuerpo docente de Program on Negotiation at Harvard Law School, mediante módulos de video y a través de videoconferencias con académicos en Harvard. Este curso ha sido diseñado para ser altamente interactivo a través de ejercicios de roles y casos originales de Program on Negotiation.

Una oportunidad única para desarrollar sus habilidades y convertirse en un mejor negociador y líder. Lo esperamos.

Le saluda atentamente,



Guhan Subramanian
Faculty Chair,
Program on Negotiation at Harvard Law School



Sven Kroneberg
Presidente
Seminarium Internacional

Los miembros del cuerpo docente de **PON Global** han negociado tratados de paz y acuerdos multimillonarios y han redactado acuerdos de alto riesgo en todo el mundo. Durante este programa, aprenderá de ellos en módulos de video creados especialmente para este curso y tendrá la oportunidad de hacerles algunas preguntas en sesiones de videoconferencia.

Metodología de enseñanza

Junto a líderes exitosos de su región, ampliará su comprensión de los conceptos de negociación y adquirirá técnicas de negociación comprobadas a través de un formato de aprendizaje que incluye:

- *Sesiones en aula interactivas, dirigidas por un instructor de PON*
- *Módulos basados en video, donde participa el cuerpo docente de PON, de primer nivel*
- *Estudios de casos reales de Harvard*
- *Videoconferencias con el cuerpo docente de PON en Harvard*
- *Dinámicos ejercicios y debates de negociación*



BRUNO VERDINI

Ph. D.

La investigación y la enseñanza del Dr. Verdini en el Departamento de Estudios y Planificación Urbanos (DUSP) del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) se enfoca en las percepciones cognitivas, las habilidades emocionales y las estrategias de gestión en el área de la negociación, la mediación y la resolución de conflictos, así como en el liderazgo adaptativo, la toma de decisiones colaborativa y la comunicación política.

El Dr. Verdini fue el primero en recibir el título de Doctor interdisciplinario e interdepartamental en Negociación, Comunicación, Diplomacia y Liderazgo del MIT. El trabajo se hizo bajo la dirección de Lawrence Susskind, cátedra Ford del Departamento de Planeación Urbana y Ambiental (DUSP, MIT), cofundador y miembro del comité ejecutivo de Program On Negotiation at Harvard Law School.

Como director ejecutivo del Programa de Negociación del MIT y Harvard en México (que forma parte del Programa interuniversitario de debates públicos de Harvard y el MIT), el Dr. Verdini conduce la iniciativa binacional de enseñanza, investigación y capacitación. En asociación con instituciones de investigación y administración pública de ambos países, la misión

es brindar un mayor respaldo a las estrategias y habilidades disponibles para los actores públicos, privados y no gubernamentales que participan en los debates sobre agua, energía y cuestiones medioambientales, tanto nacionales como internacionales. La responsabilidad central es contribuir a los esfuerzos de las partes interesadas en impulsar la transición y planificación energética, fortalecer la renovación de ecosistemas, promover el desarrollo de infraestructura y mejorar la administración de riesgos climáticos. La Secretaría de Energía de México inició la colaboración binacional a finales de 2016, con el objeto de establecer un Centro de Negociación en la Ciudad de México a partir del año 2019, respaldado por una pedagogía binacional.



DÍA 1 | MIÉRCOLES 2 DE OCTUBRE

COMPRENDER LOS CONCEPTOS CLAVES DE LA NEGOCIACIÓN

MÓDULO 1: Fundamentos de negociación

En los negocios, la negociación es una actividad con un alto costo de transacción, y el lado que está mejor preparado casi siempre tiene la ventaja. En esta sesión se analizarán los marcos básicos de la negociación, incluida la importancia de la negociación basada en principios y la resolución compartida de problemas.

MÓDULO 2: Generar valor vs. reclamar valor

Para negociar con éxito, necesita marcos para preparar y analizar las negociaciones. En esta sesión, analizará el “Dilema del negociador” y las estrategias para generar valor y garantizar su parte justa del valor distribuido. A través de estudios de casos y debates interactivos, aprenderá a aclarar sus propios intereses y prioridades y luego pensará en los de su contraparte.

DÍA 2 | JUEVES 3 DE OCTUBRE

GESTIONAR DINÁMICAS INTERPERSONALES

MÓDULO 3: Las mejores prácticas para situaciones difíciles

¿Qué es lo que hace difíciles a algunas situaciones de negociación y cómo lidian las personas con ellas? En esta sesión, se le presentará un conjunto de estrategias innovadoras para lidiar con tácticas de manipulación, obstáculos, conductas obstructivas y otras tácticas difíciles en una negociación.

MÓDULO 4: Lidiar efectivamente con las emociones y relaciones

Para ser efectivos, los negociadores deben aprender a navegar por las diferencias de personalidad, las diversas agendas y las presiones sociales. En este módulo, aprenderá la importancia de comprender cómo se siente su contraparte con respecto a la negociación y obtener estrategias para generar sentimientos positivos.

DÍA 3 | VIERNES 4 DE OCTUBRE

RECONOCER LAS COMPLEJIDADES DE LA NEGOCIACIÓN

MÓDULO 5: Negociar entre culturas

La negociación de mejores resultados depende de la construcción de relaciones exitosas. En este módulo, aprenderá cómo superar barreras para negociar de manera efectiva entre culturas, al reconocer las diferencias de idioma, profesiones, comportamientos, actitudes y valores.

MÓDULO 6: Negociaciones entre múltiples partes y desafíos organizacionales

El módulo final se basa en su conocimiento acumulado para generar ideas a fin de negociar en una variedad de contextos competitivos. El cuerpo docente destacará diferentes problemas de negociación y analizará los resultados en el mundo real.



Miércoles 2 de Octubre	Jueves 3 de Octubre	Viernes 4 de Octubre
MÓDULO 1: Fundamentos de la negociación	MÓDULO 3: Las mejores prácticas para las situaciones difíciles	MÓDULO 5: Negociar entre culturas
Networking Lunch		
MÓDULO 2: Generar valor vs. reclamar valor	MÓDULO 4: Lidar efectivamente con las emociones y relaciones	MÓDULO 6: Negociaciones entre múltiples partes y desafíos organizacionales

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Liderar en la mesa de negociaciones

Los grandes líderes son negociadores hábiles. En PON Global, aceleramos su proceso de aprendizaje y nos centramos en las técnicas que funcionan en la alta administración y en la mesa de negociaciones, así como en su vida personal.

Practicar con confianza

En PON Global, participará en ejercicios de negociación que pondrán en práctica sus nuevos conocimientos al probar teorías innovadoras, conocer nuevos enfoques y obtener información de otros participantes. Saldrá del programa con estrategias comprobadas que puede aplicar inmediatamente en el lugar de trabajo.

Ofrecer y recibir comentarios de calidad

Es raro recibir comentarios sobre cómo uno negocia. En este curso, recibirá los comentarios que necesita para perfeccionar sus propias habilidades y aprenderá a ofrecer comentarios constructivos a los demás.

Cerrar tratos mientras construimos relaciones fuertes

Las estrategias que adquiera en este programa lo ayudarán a cerrar acuerdos importantes, negociar en entornos inciertos, mejorar sus relaciones de trabajo, reclamar (y generar) más valor y resolver disputas aparentemente intratables. Trabjará en escenarios complejos y aprenderá tácticas de resolución de problemas que puede aplicar a futuras negociaciones.





PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Para postular, los interesados deben completar el formulario de postulación y enviarlo vía correo electrónico a ponglobalbogota@seminarium.com.co

1. Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación vía correo electrónico.
2. Dada a su capacidad limitada y alta demanda, al momento de recibir el mail de aceptación, los candidatos deberán formalizar su asistencia pagando el programa completo. Envíe el comprobante de pago a ponglobalbogota@seminarium.com.co
3. Sólo el recibo del pago garantiza un lugar en el programa. Una vez recibido el pago, recibirán la confirmación de inscripción vía correo electrónico.

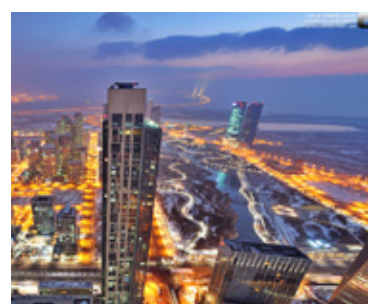
REEMPLAZOS Y CANCELACIONES

Asistir a un programa de Seminarium Internacional, requiere de una significativa preparación y a menudo la demanda excede la capacidad; es importante que nos contacte con anticipación si desea cancelar o transferir su participación.

1. Cancelaciones recibidas con más de 21 días hábiles antes del inicio del programa (hasta el 2 de Septiembre), podrán ser reembolsadas con una multa de USD 200 por costos de administración.
2. Cancelaciones recibidas entre 21 y 10 días hábiles antes del inicio del programa (entre el 3 y el 17 de Septiembre), serán reembolsadas en un 50%.
3. Cancelaciones recibidas con menos de 10 días hábiles antes del inicio del curso (18 de septiembre) no serán reembolsadas.
4. Los participantes podrán transferir su inscripción a otra persona dentro de su misma organización; a más tardar 2 días hábiles antes de la fecha de inicio del curso.

VENUE Y ALOJAMIENTO

El programa se realizará en el **Hotel NH Collection WTC Royal Bogotá**, ubicado en un lugar de fácil acceso a lugares turísticos y comerciales de la ciudad. Para los participantes extranjeros y de otras ciudades existe un valor preferencial de alojamiento en el mismo hotel, sujeto a disponibilidad y con cupos limitados.





VALOR
INDIVIDUAL

USD 3.850



GRUPO
(3 O MÁS PERSONAS)

USD 3.700

VALOR DE PREVENTA HASTA EL 31 DE JULIO:

USD 3.650

* Estos valores no incluyen IVA.



Las conferencias se impartirán en inglés con interpretación simultánea en español y materiales académicos en ambos idiomas para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.

CONTÁCTENOS EN LOS SIGUIENTES PAÍSES:

COLOMBIA

www.seminarium.com | ponglobalbogota@seminarium.com.co

318 372 66 89 - (571) 7429364 - 7429226 - 7429225 - 7429217 - 7429218

ARGENTINA

Seminarium Argentina
ventas@seminarium.com.ar
Tel. (5411) 5252-9595

MÉXICO

The Next Step in Management
ventas@thenextstep.mx
Tel. (52) 55 4347 6250

NICARAGUA, COSTA RICA

Representante de ventas | Berlioth Sánchez
ventascr@seminarium.com
Tel. (506) 8311 6706

PERÚ

Seminarium Perú | Beatriz Valencia
beatriz.valencia@seminarium.pe
Tel. (511) 610 7272, anexo 209

REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO

Intras | Ingrid Klavemann
ingrid.klavemann@intras.com.do
Tel. (809) 542 0126

VENEZUELA

Intelectum
venezuela@seminarium.com
Mov. (58) 212 9523473 / 414 2490205 / 414 3114269

GUATEMALA, EL SALVADOR, HONDURAS

Seminarium Internacional
ventasgt@seminarium.com
Tel. (562) 2430 6837 (casa matriz Chile)

BRASIL

Representante de ventas | Orlando Rodrigues
orlando@seminarium.com.br
Tel. (55) 11 3280 9596 | Mov. 11 98446 2627

CHILE

Seminarium Chile
ventas@seminarium.com
Tel. (562) 2430 6838

COLOMBIA

Seminarium Colombia
ponglobalbogota@seminarium.com.co
Tel. (571) 7429364 / 7429226 / 7429225 / 7429217 / 7429218

ECUADOR

Seminarium Ecuador | María Rosa Tapia
mtapia@seminarium.com.ec
Tel. (5932) 223 9782 | Mov. 0994767181

OTROS PAÍSES

Seminarium Internacional
internacional@seminarium.com
Tel. (562) 2430 6837



[seminariumco](https://www.facebook.com/seminariumco)



[@seminariumco](https://twitter.com/@seminariumco)



[/seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)