



NEGOCIACIÓN: EL PROYECTO DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD (dos jornadas completas)

• OBJETIVOS DEL MODULO

La finalidad del taller es ayudar a los participantes a mejorar sus habilidades negociadoras, su capacidad para la toma de decisiones y resolución de problemas, así como darle herramientas para refinar estas habilidades en el futuro.

Los objetivos específicos son:

- **Aumentar la percepción de los participantes sobre el tema negociación.**
 - La omnipresencia de la negociación.
 - La importancia del proceso (cómo negociamos).
 - Nuestros comportamientos negociadores y las suposiciones que lo sostienen.
- **Proporcionar una teoría válida en la práctica (algunas herramientas para pensar sobre negociación).**
 - Las variables básicas que sirven para organizar conceptos.
 - Herramientas diagnósticas.
 - Un vocabulario común para facilitar la preparación, la negociación y las revisiones.
- **Ofrecer algunas "reglas prácticas".**

No hay una única manera de negociar en todas las circunstancias, pero algunas guías conceptuales pueden valer la pena de seguir, en ausencia de evidencia en contrario.
- **Incrementar las habilidades de los participantes.**
 - Ampliar su repertorio.



- Experimentar y practicar en un ambiente seguro.
- Descubrir las técnicas efectivas que otros usan.

- Unir la teoría y la práctica, lo que predicamos con lo que hacemos.
- Desarrollar formas prácticas de aplicar conceptos útiles a las negociaciones del día a día.
- **Descubrir la forma de neutralizar las tácticas sucias cuando alguien quiere usarlas.**
 - Diagnosticar lo que un negociador difícil está intentando hacer.
 - Responder en lugar de reaccionar.
 - Manejar la situación difícil "Cambiando el juego".
- **Aprender de la experiencia, de otros y continuar aprendiendo.**
 - Tomar partido de situaciones nuevas.
 - Aprender a enfrentar lo inesperado.
 - Practicar el ciclo de planeación, acción y revisión.

• **METODOLOGÍA**

Para alcanzar estos objetivos, el taller utiliza un amplio rango de herramientas:

- Análisis cuidadoso del proceso de negociación.
- Preparaciones guiadas.
- Frecuentes ejercicios vivenciales.
- Revisiones.
- Análisis del proceso de aprendizaje de la experiencia.

Los ejercicios de negociación están diseñados para que permitan la aplicación de los conceptos y herramientas de la metodología y a la vez sean de fácil extrapolación a los contextos particulares de los participantes



- **PROGRAMA:**

DÍA 1

BLOQUE 1

- Introducción y propósitos del taller.
- Ejercicio de fijación de precios.
- Cómo medimos el éxito de una negociación.
- Elementos claves del proceso negociador.

BLOQUE 2

- Negociando El contrato de servicios.
 - Preparación estructurada.
 - Negociación uno a uno.
 - Revisión.

DÍA 2

BLOQUE 3

- Sesión de preguntas y respuestas.
- Cómo lograr el éxito en una negociación: Algunas recomendaciones prácticas y reglas de sentido común.
- Sistemas o estilos negociadores.
- Negociando con negociadores difíciles

BLOQUE 4

- Negociando Disputa de Socios.
 - Preparación estructurada.
 - Negociación (dos a dos).
 - Revisión.
- Cómo manejar relaciones de trabajo de largo plazo.
- El verdadero poder en una negociación
- La forma en que nos comunicamos, nuestra capacidad para comprender a otros