

BOOTCAMP: MASTERING NEGOTIATION STRATEGY - MODELO DE NEGOCIACIÓN BASADO EN PRINCIPIOS O MODELO HARVARD

Presentación

¿Quieres dominar las habilidades clave para negociar con éxito en cualquier situación? Nuestro bootcamp sobre el Modelo de Negociación Basado en Principios o Modelo Harvard te ofrece las herramientas y estrategias para llegar a acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas. Aprenderás a separar a las personas del problema, enfocarte en intereses comunes, generar opciones para beneficio mutuo y utilizar criterios objetivos para llegar a acuerdos sólidos. Este modelo ha sido utilizado por líderes en todo el mundo para resolver conflictos y alcanzar resultados ganar-ganar.

Objetivo

El objetivo del curso es capacitar a los participantes en el uso efectivo del Modelo de Negociación Basado en Principios o Modelo Harvard, permitiéndoles alcanzar acuerdos exitosos en diferentes contextos, desde negociaciones empresariales hasta resolución de conflictos interpersonales.

Contenido:

- Principios de negociación.
- Modelos de negociación y su aplicación.
- Negociación basada en principios o modelo Harvard:
 - ✓ Separar personas del problema.
 - ✓ Identificar los intereses.
 - ✓ Generar opciones.
 - ✓ Fundamentar el resultado en criterios objetivos.
- Otros aspectos clave: BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement), preparación, súbbase al balcón, desvíe los ataques, pregunte.
- El negociador latino, como negociamos los latinos.

Duración: Ocho (8) horas

Entregable: Modelos y herramientas aplicables. Presentaciones.



Facilitador:

Víctor Manuel Castro

Consultor & speaker, con más de 30 años de experiencia en temas como sales management, negociación estratégica, sales & marketing best practices, business intelligence, big data, data analytics, joint business planning, category management y trade marketing. Experiencia en compañías de retail & consumo masivo como Grupo Éxito, Nestlé, Colgate Palmolive, Johnson & Johnson, Pepsico, Mars, L'Oreal, Kellogg, Quaker, SabMiller, en compañías de tecnología como Hewlett Packard, y en compañías multisector como Merck, Valemás, Auteco, Avianca, Newell Brands, John Restrepo, Raddar, Copservir. Speaker invitado por ANDI, Cámara de Comercio de Cali, CESA, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad de Chile. Administrador de Empresas de Universidad ICESI, con estudios de Liderazgo en London Business School. Co-fundador & Partner en The Business Partners.