

Método Harvard de Negociación



En cualquier situación laboral o personal negociamos constantemente.

Los negociadores sin experiencia e incluso muchos negociadores experimentados tienden a asumir que pueden elegir entre dos estrategias principales: negociar de manera dura y exigente o de manera amistosa y complaciente. Gracias al **Método Harvard** existe una tercera forma de negociar que incrementará las probabilidades de alcanzar tus objetivos de negociación.

La negociación con el **Método Harvard promueve la colaboración entre las partes, centrándose en sus intereses**, y rompe con las estrategias de negociación por posiciones, que suelen ser agresivas o impositivas. Se trata de un **proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio**, con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas.

El Método Harvard de negociación es estudiado en las principales escuelas de negocios de todo el mundo por tratarse de un método sencillo y a la vez muy práctico en todo tipo de negociaciones.



14
de junio de 2023



De 09.00 a 14.30 hs
y de 15:30 a 18:00



8 horas
Presencial



295 €



PROGRAMA

MÉTODO HARVARD: LOS 7 PRINCIPIOS BÁSICOS

- Introducción al Método y sus 7 principios:
 - Intereses y posiciones
 - Opciones
 - Criterios
 - Relación entre las partes
 - Comunicación
 - Compromisos
 - Alternativa al no acuerdo
- Cómo afecta mi personalidad a las negociaciones:
 - Autoanálisis: qué tenemos y qué nos falta para llevar a cabo negociaciones con éxito
 - Gestión emocional antes y durante las negociaciones
 - Obtención de la confianza necesaria para afrontar una negociación con empatía y asertividad
- Negociaciones bajo presión
 - Identificar de dónde viene la presión: falta de tiempo, falta de presupuesto, necesidad de llegar a un acuerdo por no existir otras opciones, presión de los responsables superiores, etc.
 - Aprender a gestionar el estrés negativo que puede llevarnos a tomar malas decisiones

LOS 4 ELEMENTOS DEL MÉTODO HARVARD

- Los 4 Elementos:
 - Separa a las personas del problema
 - Céntrate en los intereses, no en las posiciones
 - Inventa opciones de beneficio mutuo
 - Insiste en utilizar criterios objetivos
- Cómo gestionar las objeciones
 - Cómo tratar los tipos de objeciones más habituales
- BATNA – Best Alternative To Negotiated Agreement:
 - Conoce y amplía tu BATNA
 - Conoce el BATNA de la otra parte
 - Consigue un acuerdo mejor que tu BATNA

HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN

- Establecer el Mapa de la Negociación
 - Prepararse antes de la reunión
 - Aspectos para tener en cuenta durante la reunión
- Técnicas de comunicación verbal y no verbal
 - Oratoria y Storytelling
 - Comunicación verbal y no verbal
 - Emails persuasivos
- Toma de decisiones: sesgos cognitivos y modelos mentales
 - Cómo gestionar la parte instintiva y emocional
 - Ejemplos de los mejores modelos mentales para tomar decisiones importantes antes, durante y tras una negociación



OBJETIVOS

- **Conocer y practicar el Método de negociación mejor valorado, el Método Harvard:** Entrenar sus 4 elementos de negociación basados en 7 principios básicos.
- **Centrar el entrenamiento en situaciones reales:** Aprender a conseguir los mejores acuerdos posibles y de largo recorrido gracias a un método basado en principios.
- **Descubrir como negociar aportando valor a la otra parte:** Negociar para que ambas terminen satisfechas tras el acuerdo, sin utilizar el anticuado estilo agresivo que hoy en día tan pocos resultados aporta.
- **Ser capaces de realizar un mapa de la negociación y una toma eficaz de decisiones:** Trabajar teniendo en cuentas los sesgos cognitivos que nos afectan, posibles objeciones de la otra parte, etc.

METODOLOGÍA

Este curso está basado en el método "learning by doing". A través de estudios de casos, simulaciones, role plays y debates en grupo, los asistentes obtendrán las estrategias, herramientas y conocimientos para aplicar el Método Harvard de Negociación.

Se generan experiencias de aprendizaje directamente vinculadas a los desafíos diarios del trabajo, promoviendo el debate y cruce de ideas que benefician al grupo.

DIRIGIDO A

- Profesionales del área de compras, ventas o la gestión de clientes y proveedores
- Directivos del área comercial, compras y exportaciones
- Empresarios

BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

Socios FEUGA (Fundadores y de número): **25%**

Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: **20%**

Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: **15%**

Becarios FEUGA: **15%**

Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): **10%**

Volumen de inscripciones: **15%** segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



PONENTE

Javier López de la Fuente

Formador, Consultor Senior y Mentor de Ventas.

Actualmente es socio consultor en Every Morning Consulting, consultora especializada en formación, selección de personal y consultoría de ventas.

Experto comunicador, con experiencia en liderazgo en empresas internacionales y en impartición de formación a medida para empresas y para entidades como la International Graduate School La Salle. Su expertise incluye diversas temáticas: técnicas de negociación y ventas, comunicación persuasiva, generación de hábitos, o toma de decisiones, entre otras,

Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Alcalá de Henares (1997).

Coaching de Equipos. EFIC - Escuela Formación Integral en Coaching (2019).

Coaching Ejecutivo. ESIDD - Escuela Internacional de Coaching y Desarrollo Directivo (2019)