



## **Método Harvard de Negociación Avanzada**

La inteligencia política es la capacidad de relaciones fluidas, para influir en los demás y hacer confluir intereses. Es la habilidad que hace de los proyectos realidades.

Taller dirigido a:

- Empresarios y directivos.
- Directores de cualquier área funcional que tengan que negociar acuerdos y
- Jefes de proyecto, Contract managers y Key Accounts.
- Profesionales del área de compras y operaciones.

**Taller eminentemente práctico de alta intensidad formativa.**

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**26 y 27 de septiembre de 2024**  
**9:00-13:00**

**Duración:**  
Taller práctico de 8 horas

**Fechas y horario:**  
26 y 27 de septiembre de 2024  
9:00-13:0h  
8 horas  
4 horas al día

**Lugar de celebración:**  
TALLER ONLINE

**Matrícula de la jornada:**

- No Socio:125€
- Socio Club:  
Consúltenos su  
descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo [clubcamara@camaramadrid.es](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)



**Más información:**  
**Rosa Peña**

[rosa.pena@camaramadrid.es](mailto:rosa.pena@camaramadrid.es)  
Tlf: 91 538 35 00/36 98

## Objetivos de la Jornada:

Conocer el método Harvard de Negociación. Profundizar en los siete elementos que lo forman y en su aplicación práctica en situaciones de negociación.

o Adquirir un enfoque estratégico de las relaciones profesionales para mejorar el desarrollo de las situaciones de negociación con un enfoque a resultados.

o Analizar las actitudes del buen negociador y establecer modelos de diagnóstico de interlocutores y contrapartes.

o Desarrollar habilidades y practicar comportamientos que mejoran los resultados y permiten alcanzar acuerdos beneficiosos

## Contenido:

- Un nuevo enfoque de las relaciones empresariales, la necesidad de desarrollar habilidades negociadoras.
- El desarrollo de la inteligencia política. La conducta económica, el Juicio humano y la toma de decisiones.
- Actitudes del buen negociador, el modelo Harvard de negociación y sus siete elementos
- La gestión de las pretensiones, preparación y análisis de la información.
- La gestión de la propuesta. La estrategia negociadora y la puesta en escena
- El desarrollo táctico de la negociación. Influencia, comunicación, relaciones personales y gestión de la diversidad.
- Mejorando nuestra argumentación. El cuaderno de tácticas.
- Situaciones y personas difíciles. La gestión del estado de ánimo de la negociación.
- Logrando acuerdos.