



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 para el desarrollo de habilidades profesionales

TALLER ONLINE
19 y 20 de marzo de 2026
09:00-13:00

Duración:
Taller práctico de 8 horas

Fechas y horario:
19 y 20 de marzo de 2026
9:00-13:00h
8 horas
4 horas al día

Lugar de celebración:
TALLER ONLINE

Cuota de inscripción:

- No Socio:140€
- 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 o en la web www.camaramadrid.es



lás información:
Rosa Peña

rosa.pena@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 35 00/ 679 767 924

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. Cuadernos de tácticas.
- Situaciones y personas difíciles. La gestión del estado de ánimo de la negociación.
- Logrando acuerdos.