



Curso Online de Negociación basada en el modelo Harvard

Conozca y domine un método de éxito utilizado durante años por miles de directivos y ejecutivos en negociaciones empresariales.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Negociación basada en el modelo Harvard

Presentación

No es mejor negociador aquél que se empeña en obtener el mejor resultado siempre, sino aquel que es capaz de rentabilizar los diferentes recursos negociadores disponibles ya que, de esta forma, garantiza que el resultado al que se haya llegado es el mejor de los resultados posibles.

Hacer conscientes los recursos con los que se cuenta a la hora de iniciar cualquier proceso de negociación facilita la rentabilización del esfuerzo del negociador durante todo el proceso y, con ello, el resultado.

En ocasiones podemos perder de vista las palancas que facilitan la obtención de acuerdos rentables. Debemos ser conscientes de que nuestra forma de actuar en una negociación puede provocar reacciones en la otra parte, por ello, conocer y manejar los diferentes recursos es clave a la hora de afrontar cualquier proceso negociador.

Este curso le permitirá interpretar de forma sencilla y operativa todo lo que ocurre en las negociaciones a través de los principios del modelo Harvard de negociación. Además, podrá construir y ordenar un modelo de actuación específico capaz de rentabilizar su comportamiento en una mesa de negociación, garantizando así su control y disminuyendo la desconfianza que en ocasiones estos procesos pueden generar.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4

Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Negociación basada en el modelo Harvard

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 9 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 9 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Negociación basada en el modelo Harvard

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo desarrollar las habilidades necesarias para garantizar la rentabilización del esfuerzo y el resultado de las negociaciones.
- Qué factores condicionan los escenarios de cualquier negociación y cómo interpretar los ámbitos de actuación derivados.
- Cuáles son los 7 principios que deben guiar el desarrollo de cualquier negociación según el método Harvard de negociación.
- Las claves de cada uno de estos principios del método Harvard a través de un modelo de negociación operativo.
- Cómo diagnosticar la situación de cualquier mesa de negociación para interpretar la mejor forma de actuar.
- Cómo identificar las estrategias negociadoras más eficaces para el logro de compromisos estables.
- Qué rol debemos poner en marcha en función de cada una de las situaciones estratégicas establecidas en la negociación.
- Cómo generar valor a los diferentes recursos negociadores que se pueden utilizar en la mesa de negociación.

“ El método Harvard es uno de los más utilizados por las empresas de todo el mundo debido a su simplicidad y utilidad ya que se sustenta en que las partes se benefician de encontrar intereses comunes ”

Dirigido a:

Directivos, Ejecutivos y Mandos Intermedios responsables de organizaciones y equipos que busquen conocer y dominar un método de negociación para convencer, crear y generar valor a la otra parte y, en general, a todos aquellos profesionales que quieran asumir el reto de negociar o que quieran prepararse para hacerlo.

Negociación basada en el modelo Harvard

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Un modelo como referencia

4 horas

El método de Harvard, desarrollado a finales de los años setenta, tiene como principal objetivo alcanzar una negociación eficiente a través de un proceso claro basado en principios. Se trata de un método de negociación que consiste en decidir los problemas según los méritos en lugar de decidirlos mediante un proceso de regateo, centrado en lo que cada parte dice que va o no va a hacer.

- 1.1. Un método de éxito. Consideraciones previas.
- 1.2. Qué significa la negociación basada en principios.
- 1.3. Los siete principios del modelo.

MÓDULO 2. Entender las claves de exigencia de una negociación

5 horas

- 2.1. La existencia de la ventana de negociación.
- 2.2. Lo que nos separa para llegar a un acuerdo.
- 2.3. La existencia de ambigüedad en la negociación.

MÓDULO 3. La relación. Principio del método Harvard (1)

5 horas

Hablar de relación significa hablar de un término muy utilizado, que todos desean generar y que pocos se han parado a pensar lo que realmente esconde: la generación de confianza. Para entender el verdadero valor de la generación de confianza en una negociación tan solo hay que ver el efecto que su ausencia o aparición producen.

- 3.1. El valor de trabajar las relaciones.
- 3.2. Los comportamientos generadores de relaciones de calidad.
- 3.3. Modelo de negociación: variables derivadas del principio relación.

Negociación basada en el modelo Harvard

MÓDULO 4. Los intereses. Principio del método Harvard (2)

6 horas

Por regla general, una negociación comienza cuando la posición de una de las partes entra en conflicto con la posición de la otra por lo que para solucionar de forma conjunta el problema, se hace necesario determinar claramente cuáles son los intereses que subyacen en la posición de cada parte negociadora.

- 4.1. Negociar por intereses frente a negociar por posiciones.
- 4.2. Los peligros de actuar sin conocer o verificar.
- 4.3. Los comportamientos para desarrollar la habilidad de saber conocer.
- 4.4. Modelo de negociación: variables derivadas del principio intereses.

MÓDULO 5. La legitimidad. Principio del método Harvard (3)

6 horas

No basta con tener clara nuestra posición en una negociación. Debemos cargarnos de mensajes que hagan atractiva nuestra posición en la mesa de forma que provoquemos que la otra parte la acepte y esté predispuesto a ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos. Es aquí donde radica el principio de legitimidad del método Harvard, hacer que nuestra posición, objetivo o intenciones sean aceptadas por la otra parte.

- 5.1. Objetivos encubiertos y revelables.
- 5.2. Los poderes de influencia que legitiman la posición.
- 5.3. Modelo de negociación: variables derivadas del principio de legitimación.

Negociación basada en el modelo Harvard

MÓDULO 6. Las alternativas. Principio del método Harvard (4)

6 horas

Podríamos definir este principio como la capacidad de influir en la decisión de la otra parte haciendo prevalecer nuestra posición, todo ello en función de la percepción de riesgo que tengamos tanto él como nosotros (entendiendo el riesgo como las consecuencias de no llegar a un acuerdo).

- 6.1. La mejor alternativa a un acuerdo negociado.
- 6.2. El balance de riesgos.
- 6.3. Modelo de negociación: variables derivadas del principio alternativas.

MÓDULO 7. Las opciones. Principio del método Harvard (5)

6 horas

Es muy importante que en la preparación de una negociación valoremos los diferentes recursos negociadores de los que disponemos y que pueden ayudarnos a su cierre. Con un único planteamiento es muy difícil que consigamos llegar a un acuerdo con la otra parte; por tanto, es importante tener preparadas varias opciones que nos permitan llegar donde queremos.

- 7.1. Los diferentes caminos que conducen al objetivo.
- 7.2. Los comportamientos que ayudan a generar valor a las opciones.
- 7.3. Modelo de negociación: las variables del principio opciones.

MÓDULO 8. La comunicación. Principio del método Harvard (6)

6 horas

Estamos continuamente comunicando por lo que debemos ser capaces de interpretar cuál debe ser nuestro rol en una negociación, la manera en la que me comporte y, por tanto, la manera en la que me comunico.

- 8.1. Los diferentes roles que se pueden adoptar en una negociación.
- 8.2. Desarrollar la habilidad de comunicación para ser camaleónico.
- 8.3. Modelo de negociación: variables derivadas del principio comunicación.

Negociación basada en el modelo Harvard

MÓDULO 9. El compromiso. Principio del método Harvard (7)

6 horas

El mejor acuerdo posible es el que se cierra con el convencimiento de que se ha logrado un buen acuerdo para todos, estable en el tiempo y en el que se invertirá tiempo, dedicación y esfuerzo por ambas partes para cumplirlo y mantenerlo.

- 9.1. La coherencia de criterios para alcanzar acuerdos rentables.
- 9.2. Los indicadores de la negociación.
- 9.3. Las estrategias más eficaces en función de la situación.

Negociación basada en el modelo Harvard

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Pedro Gómez Acebo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales con más de 20 años de experiencia en el sector de la formación y los RRHH ocupando puestos directivos en las principales consultoras de formación.

Lidera programas de desarrollo de habilidades directivas bajo la metodología “la fábrica de la ilusión”. Sus programas identifican y ordenan las palancas que ayudan en la transformación y el desarrollo de las personas utilizando dos elementos protagonistas: la razón y la emoción.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **NEGOCIACIÓN BASADA EN EL MODELO HARVARD**.

