



WORKSHOP AVANZADO

“La Cara Humana de la Negociación”

El arte y la ciencia de Negociar, Influir y Liderar

at The Harvard Faculty Club
Cambridge, Massachusetts – USA

del 5 al 9 de Noviembre de 2018

CUPOS LIMITADOS

Dictado en español y con traducción simultánea al español

ACERCA DEL WORKSHOP

Marco conceptual

Una de las características claves que hacen a un buen negociador, es su capacidad para influir en otros y liderar. Puede tratarse de liderar procesos, puntos de vista, estados de ánimo, emociones o decisiones. Cuando hablamos de persuasión, nos referimos a un proceso en que “un individuo influye sobre otro a través de una relación en el marco de un sistema”.

Ya sea en el ámbito profesional o personal, para emprender la desafiante tarea de negociar e influir en otros, es necesario, por tanto, contar con recursos y habilidades para: Conocerse a sí mismo, Conocer al otro, Construir una relación y Atender el Sistema en el que se desarrolla el proceso.

En este nuevo taller compartiremos modelos y herramientas y trabajaremos en el desarrollo de habilidades para responder a tales desafíos:

- ✓ **Conocerse a sí mismo:** Saber quiénes somos y dimensionarnos. Esto nos permitirá pararnos mejor frente a la tarea de conocer a otros e influir en sus comportamientos.
- ✓ **Conocer a aquél a quien se pretende influir:** Identificar las creencias, valores, intereses, y la personalidad de nuestro interlocutor.
- ✓ **Generar empatía, credibilidad y confianza:** Construir una buena relación y contar con la flexibilidad para ajustar la propia conducta “a la medida” del otro.
- ✓ **Contar con una visión sistémica.** La relación con el otro siempre se produce en el marco de un sistema del que no es posible abstraer el proceso de negociación.

Objetivos

- ✓ Profundizar el camino del autoconocimiento. Contar con un modelo para entender aspectos claves de su personalidad y del manejo de sus emociones.
- ✓ Desarrollar la capacidad de auto observación y autocontrol.
- ✓ Una meta posición que le permita mirar las negociaciones desde “un balcón”. Esto le ayudará a lograr nuevas perspectivas con relación al proceso y sus elementos.
- ✓ Entrenar y desarrollar un ojo y un oído agudos para mirar y escuchar al otro.



- ✓ Saber qué, cómo y cuándo preguntar para explorar el mapa mental del interlocutor.
- ✓ Distinguir diferentes perfiles y estilos en los demás para poder adecuar la forma de comunicar y relacionarse con ellos.
- ✓ Disponer de técnicas para ponerse en el lugar del otro y comprender su perspectiva.
- ✓ Desarrollar habilidades y la flexibilidad necesaria para acompasar “el mundo” del otro y así generar empatía, credibilidad y confianza.
- ✓ Contar con técnicas para formular o encuadrar una misma idea de diferentes formas, incrementando así el arsenal de recursos para persuadir.
- ✓ Desarrollar la capacidad de presentar las ideas y los relatos de una forma atractiva
- ✓ Contar con un modelo sistémico para abordar la negociación. Esto le permitirá determinar en cuál o cuáles niveles es necesario actuar a la hora de generar cambios en el sistema. Sea este una persona o una organización.
- ✓ Tener elementos para hacer cambios cuando los cambios son difíciles
- ✓ trabajo adicional.

Esquema temático

- ✓ Conócete a ti mismo
- ✓ Maestrías y habilidades de un negociador
- ✓ Un modelo congruente: los objetivos; la observación -agudeza perceptiva- y la flexibilidad
- ✓ Los signos de la conducta
- ✓ Meta programas
- ✓ Percepciones subjetivas
- ✓ El ciclo de la inferencia
- ✓ La escalera de inferencia
- ✓ La pregunta
- ✓ Meta modelo lingüístico
- ✓ La escucha activa
- ✓ Elección actualmente percibida
- ✓ La inversión de roles
- ✓ Rapport
- ✓ Reencuadre y soluciones de 180º
- ✓ Story telling
- ✓ Los cuatro cuadrantes: paso para abordar un problema

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas que hayan participado del Workshop de Negociación dictado por CMI Interser (CMI International Group) en instalaciones de la Universidad de Harvard.



**CMI
INTERSER**
LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

FECHA Y LUGAR



Noviembre 5 al 9, 2018

**The Harvard Faculty Club
20 Quincy St, Cambridge-MA 02138, USA**



- El horario de clases será de 9.00 (puntual) a 18.30 hs. aproximadamente y el día viernes, luego de las 13.00 hs, tendrá lugar el almuerzo de clausura (incluido en la matrícula) y entrega de certificados.
- Están previstos breaks para el almuerzo (no incluido) así como coffee breaks a media mañana y media tarde (incluidos).
- Debido a la dinámica de trabajo son imprescindibles la puntualidad y asistencia durante todo el curso para no perjudicar a los demás participantes.
- Ya que los disertantes son profesionales involucrados en negociaciones internacionales, pueden presentarse modificaciones en el cuerpo de profesores por causa de compromisos ineludibles.
- El certificado de asistencia al curso será extendido, en inglés, por CMI Interser (CMI International Group), constando la realización del curso "Workshop Avanzado: La Cara Humana de la Negociación", así como que fue desarrollado en instalaciones de la Universidad de Harvard.
- Nos reservamos el derecho de suspender el curso o modificar la fecha del mismo por razones de fuerza mayor, como así también de rechazar inscripciones debido al cupo limitado de vacantes.
- El workshop se dicta en español y con traducción simultánea al español para los profesores de habla inglesa, el material se entregará en español o portugués, dependiendo de la elección del participante.
- Aproximadamente 30 días antes del inicio del evento, los participantes estarán recibiendo, vía email, una serie de recomendaciones en relación al mismo, así como a la ciudad y adyacencias.
- Documentación: Verificar la validez del pasaporte y de la visa para Estados Unidos (en caso de resultar necesaria según su nacionalidad). La visa que se requerirá es la de turista, ya que esa será la condición en la que ingresará al país.
- Por razones de orden y un mejor aprovechamiento del workshop por parte de los participantes, no estará permitido el uso de laptops o dispositivos electrónicos en los salones de clase y durante el transcurso del mismo. Sí podrán hacerlo durante los breaks o en el horario del almuerzo.
- Todos los materiales que deberá utilizar durante el desarrollo de la actividad le serán entregados al momento de la acreditación



**CMI
INTERSER**
LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

PROFESORES



Julio Decaro (CMI International Group)

El doctor Decaro se desempeña como Managing Director de CMI International Group y como tal forma parte del equipo de instructores que tienen a su cargo el dictado de los Workshops de Negociación que CMI International Group organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, Massachusetts, EE.UU.).

Su área de mayor experiencia es la aplicación de las nuevas corrientes psicológicas (nuevas ciencias de la conducta) a todos los problemas de "factor humano" en organizaciones y empresas, en especial a: negociaciones, comunicación y persuasión como instrumentos de liderazgo, resolución de conflictos y cambio. Julio Decaro es Doctor en Medicina, graduado en la Universidad de la República con Medalla de Oro en 1974. Ha realizado estudios en el exterior: en la Universidad de Harvard (Cambridge, Massachusetts, EE.UU.), en la Universidad de San Diego (California, EE.UU.), en el Mental Research Institute (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el IPPEM (actual Universidad de Flores, Argentina). Fue docente de la Universidad de la República y de la Universidad Católica, así como de los más reconocidos centros de capacitación gerencial públicos y privados de Uruguay. Ha sido Director de importantes centros hospitalarios y ha desempeñado varios cargos gerenciales en empresas privadas. Ha dictado cursos y asesorado tanto a empresas privadas como organizaciones gubernamentales y no gubernamentales en Estados Unidos, América Latina y Europa. Es coautor del libro "*Negociación 2000*" junto a Roger Fisher, Howard Raiffa, Danny Ertel y otros, y es autor de "*La cara humana de la negociación*", editado por McGraw - Hill International, y de los libros "*El día que desperté dos veces*"(2008) y "*La clave no es entender...es darse cuenta*"(2010), editados por Grupo Magro.



Steve Reifenberg (Kellogg Institute for International Studies)

Steve Reifenberg es director ejecutivo y profesor asociado en el Instituto Kellogg de Estudios Internacionales de la Universidad de Notre Dame.

Es investigador y enseña acerca de su pasión, la educación internacional, así como acerca de políticas de desarrollo. La base de su trabajo en estas áreas se centra en el trabajo llevado a cabo, durante más de una década, viviendo en el extranjero, fundamentalmente en América Latina.

Antes de llegar a la Universidad de Notre Dame en 2010, Reifenberg trabajó durante casi dos décadas en la Universidad de Harvard como director ejecutivo del Centro David Rockefeller para Estudios Latinoamericanos (DRCLAS) y, posteriormente, fundó y dirigió la Oficina Regional DRCLAS en Santiago, Chile. Anteriormente, Reifenberg fue director del del programa para América Latina de CMG Conflict Management Group y director del Programa de Mason S. Edward en Gestión y Políticas Públicas en la Escuela Kennedy de Gobierno.

El autor de la Infancia de Santiago: lo que aprendí sobre la vida laboral en un orfanato en Chile, Reifenberg sigue participando activamente en el orfanato Domingo Savio, y es miembro de los consejos de administración de Partners in Health, WorldTeach, y la Fundación Patagonia Sur.



**CMI
INTERSER**
LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

Tiene una Maestría en Políticas Públicas (MPP) de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, un MS en periodismo escrito de la Boston University, y una licenciatura en Filosofía de la Universidad de Notre Dame.



Gabriel Medina San Martín (CMI International Group)

Director de CMI International Group. Realizó sus estudios como contador en la Universidad de Buenos Aires. Ha estudiado en los EE.UU., especializándose en Negociación y Mediación en la Universidad de Harvard, en la Universidad de Pepperdine y en la American Arbitration Association, entre otros lugares.

Ha dirigido y coordinado numerosos entrenamientos en temas de Negociación y Mediación, trabajando en conjunto con profesores de distintas universidades e instituciones norteamericanas. Se ha desempeñado como profesor de Negociación y Mediación en reconocidas universidades y centros de capacitación de la Argentina y distintos países de Latinoamérica. Trabajando con CMI International Group ha asesorado a numerosas empresas y ejecutivos en Latinoamérica, los EE.UU. y Europa en el desarrollo de negociaciones internas y externas, en el diseño de procesos de resolución de conflictos y de facilitación de negociaciones complejas y de múltiples partes. Ha entrenado a ejecutivos y equipos de negociación de empresas y gobiernos en todo el continente americano. Tiene a su cargo la dirección general de los workshops de negociación que CMI International Group desarrolla en la Universidad de Harvard.



Elizabeth Rayer (Vantage Partners)

Elizabeth Rayer, Ph.D. es socio de Vantage Partners y dirige el área de Educación Empresarial, donde aporta su experiencia en negociación, influencia, gestión del cambio, desarrollo organizacional y diseño de los programas de capacitación. El trabajo de Liz se ha concentrado en capacitar a organizaciones, de las más diversas áreas de actividad, en lograr un impacto sostenible y positivo en los resultados sobre la base de trabajar con un modelo más estratégico y eficaz, gestionando las relaciones con los grupos de interés tanto internos como externos. Su trabajo ha oscilado entre el diseño y la implementación de iniciativas de cambio y el diseño de programas de aprendizaje y desarrollo de habilidades a gran escala.

Ha trabajado con empresas como Anglo American, GE Energy, IBM, Merck, Microsoft, Novartis, Procter & Gamble; Southern California Edison y USAA. Antes de unirse a Vantage Partners, Liz fue CEO de BPYI, Inc. una compañía de salud y bienestar en la que pudo establecer un modelo de crecimiento sostenible mediante el desarrollo de asociaciones tanto a nivel nacional como internacional.

Antes de ello, como Directora Ejecutiva de Estrategias de Elevación, asesoró a variadas organizaciones en el manejo de relaciones, liderazgo y cuestiones de efectividad operativa. En este papel, uno de sus principales compromisos, fue la implementación de la estrategia de negociación para la fuerza de ventas de Pepsi USA. Liz también se ha desempeñado como Director

de Capacitación de Sun, Consultora en DBM y profesora adjunta de psicología en la Universidad de St. Joseph en Filadelfia.

La Doctora Rayer obtuvo su Ph.D. en Procesos Psico-Educacionales en la Universidad de Temple. Su enfoque y tesis estuvieron dirigidos al campo del desarrollo organizaciones y el aprendizaje en adultos.



Gonzalo Robaina (CMI International Group)

Es Director de CMI International Group. Psicólogo graduado en la Universidad Católica del Uruguay. Realizó su especialización en Psicología Laboral en la misma Universidad. Adquirió su formación en Negociación en Estados Unidos (CMIIG en la Universidad de Harvard).

Luego realizó un entrenamiento para entrenadores en negociación en CMI International Group (Cambridge, USA). Ha desarrollado trabajos de capacitación y consultoría en más de 17 países de Latinoamérica, EEUU y Europa, para diversas organizaciones del ámbito público y privado.

Ha dictado numerosas charlas y conferencias en temas relativos al manejo de la negociación y de las relaciones humanas en el ámbito de las organizaciones. También ha sido profesor en diversos centros de capacitación empresarial de América Latina. Forma parte del equipo de profesores que tienen a su cargo la conducción de los Workshops de Negociación que CMI International Group organiza y lleva a cabo en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA), con la participación de profesores como Roger Fisher, Bruce Patton, Brian Mandell y Michael Watkins entre otros.



Lilián Lafón (CIANCC)

Lilian Lafon es Doctora en Medicina, psicoterapeuta, graduada en 1977. Ha realizado estudios en su especialidad en Uruguay, Argentina, México y EEUU. Estudió negociación en el postgrado organizado por CMI IG en la Universidad de Harvard.

Ha sido profesora de reconocidos centros de capacitación en Uruguay, como la Facultad de Medicina de la Universidad de la República; el Programa de Formación Gerencial; la Universidad Católica. Así como la Universidad de Flores en la República Argentina y el Centro Ericksoniano, de México. Es autora de numerosos trabajos que han sido presentados en congresos internacionales.

Es consultora internacional de empresas en temas de factor humano y coach de empresarios y ejecutivos en las áreas de su especialidad: comunicación, relaciones interpersonales, toma de decisiones. Ha realizado trabajos en distintos países de Latinoamérica, para empresas y organizaciones tales como: IBM; Sara Lee; Tupperware; Wal Mart; ANTEL; Banco de Previsión Social; Banco de Seguros del Estado.



**CMI
INTERSER**
LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

Es directora y profesora del CIANCC (Centro de Integración y Aplicación de las Nuevas Ciencias de la Conducta).



Gustavo Biasotti (CMI International Group)

El señor Biasotti se graduó de abogado en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Belgrano (República Argentina) en 1989, especializándose en asesoramiento de empresas y en métodos alternativos para la resolución de conflictos.

Es Director de CMI International Group y en tal carácter, desarrolla trabajos de consultoría así como dicta talleres de negociación organizados por dicha entidad en diversos países de latinoamérica. Profundizó su formación en negociación en Estados Unidos, en la capacitación organizada y dirigida por CMI IG en la Universidad de Harvard y realizó luego el Entrenamiento para Entrenadores en CMI International Group (Montevideo, Uruguay). Fue Profesor de la materia Mecanismos de Negociación en el Master de Administración de Empresas de Instituto para el Desarrollo Empresario de la Argentina (IDEA). Forma parte del cuerpo de instructores que tienen a su cargo el dictado de los workshops de Negociación que CMI IG organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA). Una de las áreas donde ha desarrollado mayor experiencia es la facilitación de procesos complejos de negociación y el diseño de procesos de negociaciones de múltiples partes.



Gabriela Decaro (CMI International Group - Ciancc)

Gabriela Decaro es Psicóloga clínica graduada en la Universidad Católica del Uruguay Dámaso Antonio Larrañaga. Se ha especializado en Análisis Transaccional y es practitioner en Programación Neurolingüística.

Ha realizado estudios de postgrado en: Gestión de Proyectos (IEEC), Planificación y Estrategia (Dusseldorf – Alemania) y Marketing (Universidad ORT – Uruguay).

Adquirió su formación en Negociación en Estados Unidos, en capacitaciones organizadas y dirigidas por CMI IG en la Universidad de Harvard. Luego realizó el Entrenamiento para Entrenadores en las dependencias de Cambridge, Massachusetts.

Ha dictado conferencias y workshops en más de diez países de Latinoamérica, el Caribe y Estados Unidos, para empresas tales como: Boston Scientific; Claro; Exxon; IBM; Mc Graw Hill; Nestlé; Oracle; Peugeot; entre otras.

Como consultora de CMI International Group, ha desarrollado trabajos de consultoría en manejo del factor humano en organizaciones que inician procesos de cambio asociados a la implementación de nuevos sistemas integrados de información y gestión.



**CMI
INTERSER**
LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

Es además integrante del equipo técnico - docente del Centro de Integración y Aplicación de las Nuevas Ciencias de la Conducta (CIANCC).

COSTOS

USD 4.700 - Inscribiéndose **hasta el 30 de Junio de 2018** (Seña-Adelanto U\$S 1.700)

USD 4.950 - Inscribiéndose **hasta el 31 de Agosto de 2018** (Seña-Adelanto U\$S 1.950)

USD 5.200 - **A partir del 1º de Septiembre de 2018** (Seña-Adelanto U\$S 2.200)

Incluye: matrícula, certificado, materiales, coffee breaks, almuerzo de clausura.

Formas de pago: Transferencia bancaria, Tarjeta de Crédito o pago local en aquellos países donde esté habilitado.

Cargos Adicionales: pagos por Tarjeta de Crédito tendrán un cargo adicional del 4% los pagos por Transferencia bancaria deberán adicionar los costos asociados a la misma.

SE RESERVARA LA PLAZA ÚNICAMENTE CONTRA PAGO DE LA SEÑA INDICADA. En caso de cancelar la participación no habrá reintegro de la seña. Solo quedará completa la inscripción luego de cancelado el pago total de la matrícula (seña + saldo), el cual deberá completarse antes de las fechas indicadas en cada caso. Cancelando la participación dentro de los 30 días previos la penalización será del 50% del total de la matrícula y quedará un crédito del 50% restante para la participación en el siguiente workshop.

INSCRIPCIONES (Contacto)

Luis Eduardo Daverede

Business Partner CMI Interser

Cel: (598) 9443-6318 / luis@exec-seminars.com

Inscripción on line <http://www.exec-seminars.com/inscripcion/formulario.php?p=152&q=302>

HOSPEDAJE

Cada participante podrá hospedarse donde desee, no obstante, la organización dispone de dos opciones de hotelería –a tarifas corporativas- que más abajo detallamos. Las reservas en estos hoteles serán gestionadas directamente por parte de CMI International Group.

Courtyard by Marriott *, 777 Memorial drive, Cambridge-MA 02139 USA**

Tarifa diaria por habitación (single o doble) **USD 239** (incluye impuestos) y traslados a la Universidad. Las reservas deberán solicitarse en el formulario de inscripción indicando la información solicitada. El pago será directo con el hotel al finalizar la estadía.



**CMI
INTERSER**
LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Cómo puedo procesar mi inscripción?

Completando el formulario de inscripción on line -cuyo link le será proporcionado por la persona que usted haya contactado a efectos de la inscripción- y procesando el pago de su matrícula.

¿Cómo puedo reservar mi cupo?

Se reservará el cupo solamente a quienes hayan completado el formulario de inscripción, recibido la aceptación de su postulación via email y abonado la seña de sus matrículas. En caso de que los cupos estén completos antes del primer cierre de inscripciones - 31 de Julio - se dará prioridad a quienes hayan completado el pago completo de sus matrículas.

¿Cómo puedo efectuar mi reserva de hospedaje?

Indicando en el formulario de inscripción la fecha de entrada y salida, tipo de habitación y con quien la estará compartiendo en caso de requerir una habitación doble. CMI se encargará de confirmar su reserva directamente con el hotel oficial.

¿Cómo elegir dónde hospedarme?

Usted podrá hospedarse donde prefiera aunque, para quienes así lo deseen, disponemos de tarifas corporativas en el hotel Courtyard by Marriott, convenientemente ubicado en relación al lugar donde se llevará a cabo la actividad y donde podemos encargarnos de realizar sus reservas.

¿Dónde está ubicada la Universidad de Harvard?

Está ubicada en Cambridge, Massachusetts. Cambridge es una ciudad separada de Boston tan solo por el río Charles.

¿A qué aeropuerto debo llegar?

El aeropuerto internacional más próximo es, justamente, el Logan de la ciudad de Boston.

¿Cuál es la vestimenta sugerida?

La vestimenta sugerida es casual a excepción del almuerzo de clausura, donde será formal (chaqueta y corbata para los hombres).

¿Tendré tiempo, durante el evento, para conocer Boston y sus alrededores?

Recomendamos que, aquellos que deseen conocer más profundamente la ciudad de Boston y sus alrededores, lleguen con anticipación o permanezcan por más tiempo una vez concluido el programa, debido a que, durante el mismo, será difícil disponer de tiempo extra para pasear.

¿Cómo estará el tiempo?

Cambridge es una ciudad fría en invierno y lo opuesto durante el verano, sugerimos chequear, previo a su viaje, cuál será el clima esperado a efectos de preparar adecuadamente la maleta.



ACERCA DE CMI INTERSER (CMI INTERNATIONAL GROUP)

CMI International Group tiene sus orígenes en el Harvard Negotiation Project, el centro y la teoría de negociación más reconocidos del mundo en los últimos 25 años.

Nuestras antecesoras, Conflict Management Inc. (CMI) y Conflict Management Group (CMG) han sido las organizaciones pioneras en llevar dicha teoría a la práctica en el mundo de los negocios y la política.

En 1997 nace **CMI International Group**, que amalgama la experiencia práctica de CMI y CMG con los últimos desarrollos del Harvard Negotiation Project, con el objetivo de llevar la metodología de negociación de Harvard al mundo de las empresas y las personas. **CMI International Group** es una consultora internacional especializada en negociación, manejo de relaciones significativas y resolución de conflictos. Nuestra head-office se encuentra en Cambridge, MA y contamos con oficinas locales en Uruguay y Argentina así como representaciones comerciales en la mayoría de los países de América Latina y España.

A partir del año 2016, CMI International Group ha pasado a denominarse CMI Interser.