



Programa Internacional:

El arte de negociar y persuadir con
el Modelo de Harvard

Inscríbete aquí

Mayores informes:
cec@uninorte.edu.co



EL ARTE DE NEGOCIAR Y PERSUADIR CON EL MODELO DE HARVARD

Resultados de aprendizaje

Transforma tu enfoque en la mesa de negociación con un programa diseñado para líderes que buscan resultados excepcionales. Aprende de expertos profesores de Harvard y domina estrategias que marcarán la diferencia en tus relaciones profesionales

Contenido

¿Por qué debes asistir?

- Conquista negociaciones complejas: supera desafíos y asegura acuerdos de alto impacto.
- Diseña acuerdos estratégicos: maximiza el valor para todas las partes involucradas.
- Incrementa tu influencia: moviliza personas y recursos con efectividad y ética.
- Conecta con líderes destacados: comparte experiencias y construye una red sólida de contactos en un entorno exclusivo.

Este taller combina conocimientos de vanguardia y prácticas efectivas, respaldado por la Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard

¿Para quién está diseñado?

- Dirigido a ejecutivos, gerentes, directores y empresarios que buscan alcanzar un nuevo nivel de desempeño en negociación y persuasión

Metodología práctica y dinámica

- Participarás en ejercicios interactivos, análisis de casos reales desarrollados por el Program on Negotiation de Harvard y simulaciones diseñadas para ofrecerte herramientas aplicables desde el primer día.

EL ARTE DE NEGOCIAR Y PERSUADIR CON EL MODELO DE HARVARD

Cronograma

Día 1

- Introducción y objetivos
- Ejercicio de negociación I
- Preparación y fase de negociación
- Análisis de resultados
- Conceptos clave del proceso de negociación
- Presentación del Modelo de Negociación de Harvard
- Aplicación del modelo en la práctica
- Ejercicio de negociación II
- Preparación y fase de negociación
- Análisis de resultados
- Recomendaciones generales y lecciones aprendidas
- Conclusiones y cierre

Día 2

- Propuesta general y marco teórico
- Mecanismos de influencia social
- Componentes de la Persuasión
- Elementos del mensaje persuasivo
- Principios Éticos de Persuasión
- Análisis de los principios de persuasión en la práctica
- Principios Éticos de Persuasión (Continuación)
- Aplicación de los principios de persuasión en la práctica
- Ejercicio: Aplicación de los principios de persuasión
- Análisis de resultados
- Conclusiones y cierre

Fecha y hora



24 y 25 de septiembre de 8:30 a.m. a 12:30 p.m.
- 1:30 p.m. a 5:00 p.m.

Duración



16 Horas

Inversión



\$4.200.000

Modalidad presencial



Universidad del Norte

EL ARTE DE NEGOCIAR Y PERSUADIR CON EL MODELO DE HARVARD

Profesores

Garry Orren

Profesor de la Escuela J. F. Kennedy de la Universidad de Harvard. Ha sido nombrado como el "V.O. Key, Jr. Professor" de Políticas Públicas y Gerencia de la Universidad de Harvard. Ha enseñado en esta universidad por más de 40 años en la Facultad de Gobierno John F. Kennedy. Ha trabajado como asesor político para campañas electorales de Estados Unidos y otros países. Se ha encargado del análisis y la conducción de las campañas para medir la opinión de la audiencia de varias organizaciones, entre las cuales se encuentran: The Washington Post, The Boston Globe y el The New York Times. La popularidad del profesor es resultado de la validez y relevancia de sus preceptos en diversos contextos sociales y económicos.



Gustavo Velásquez

CEO - Fundador de CIC Cambridge International Consulting, PHD, MPA Harvard. Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas, PhD en Ciencia Política de la USB. Realizó el Master in Public Administration en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (EE.UU.) y es graduado del Programa Avanzado de Gerencia del IESA. Se desempeñó como Consultor Jurídico de la Presidencia de la República, fue Vice-ministro de Relaciones Interiores y electo Diputado del Congreso Nacional (1994-1999). Fue consultor del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la División Económica de la ONU, de la Organización de Estados Americanos (OEA) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Es socio, fundador y CEO de Cambridge International Consulting Venezuela.



EL ARTE DE NEGOCIAR Y PERSUADIR CON EL MODELO DE HARVARD

Profesores

Alberto Suárez Ledo

Director General de Cambridge International Consulting. Psicólogo de la Universidad Católica Andrés Bello en Caracas, Venezuela, donde cursó postgrado en Gerencia de Recursos Humanos y Relaciones Industriales. Realizó estudios especializados de Negociación en la Universidad de Harvard. Fue profesor del seminario de Negociación en la escuela de Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello. Más de 25 años de experiencia en las áreas de negociación, liderazgo, trabajo en equipo, y relaciones interpersonales, acumulando más de 20.000 horas como facilitador en procesos de formación y consultoría, en las áreas de negociación, liderazgo, y comunicación, en América Latina, Estados Unidos y España. Es Director General y socio fundador de CIC Cambridge International Consulting



Programa Internacional:

El arte de negociar y persuadir con el Modelo de Harvard

Mayor información

cec@uninorte.edu.co

[@cecuninorte](https://www.instagram.com/cecuninorte)

Teléfonos: 3509509 ext. 3800

Inscríbete aquí

Mayores informes:
cec@uninorte.edu.co

