Taller de Negociación y Resolución de Conflictos

“Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard”

18 al 22 de Junio del 2012

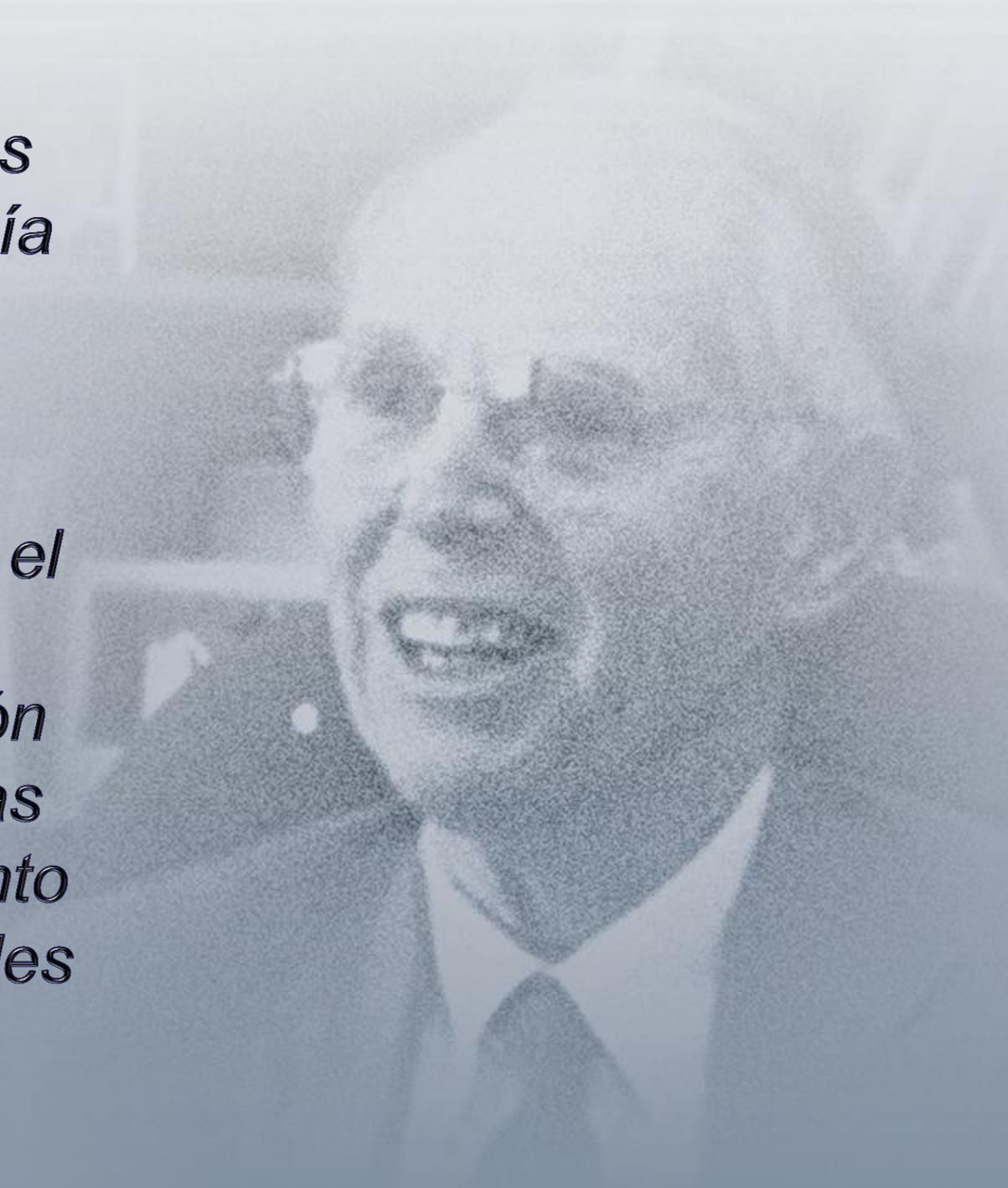
The Radcliffe Institute for Advanced Studies at Harvard University.
Cambridge, Massachussetts, Estados Unidos.

Con traducción simultánea.

CMI International Group

CMI International Group, ubicada en “The Roger Fisher House” en Cambridge MA., desde 1997, se ha dedicado a la formación de negociadores a nivel mundial, brindando el entrenamiento en las áreas de negociación, persuasión, comunicación, resolución de conflictos, conversaciones difíciles y el manejo de emociones, en base al prestigioso modelo del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

El Profesor Roger Fisher y sus colegas crearon la metodología más exitosa del mundo en la implementación de la teoría y herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard para el desenvolvimiento de las interacciones y la capacitación para un manejo superior de las relaciones interpersonales tanto políticas, sociales y comerciales en todo el mundo.



Acerca del Proyecto de Negociación de Harvard

El propósito del Proyecto de Negociación de Harvard es mejorar la habilidad de las personas para tratar constructivamente los conflictos, y así desarrollar una mejor aplicabilidad de las negociaciones y manejo de las diferencias.
La mayoría de los problemas que un profesional o ejecutivo debe enfrentar se resuelven a través de la negociación. De hecho, habilidades efectivas de negociar son esenciales en todos los caminos de la vida.

El Proyecto ha tomado un enfoque amplio e interdisciplinario trabajando para estimular un diálogo fértil entre expertos de negociación de muchos campos como: Relaciones corporativas, internacionales, laborales, de derecho, política, planeamiento, educación, psicología, antropología, etc.

CMIIG, amalgama la experiencia práctica en el diseño de talleres Internacionales con los últimos avances científicos y prácticos desarrollados por los mejores expertos en todas las áreas de negociación y resolución de conflictos, para poder compartir todas esas herramientas y ser aplicadas en sus relaciones estratégicas.

Programa analítico

Si bien una parte del workshop estará dedicado a clases magistrales, su enfoque principal está centrado a la práctica de las dinámicas en negociar y analizar una serie de ejercicios diseñados para resaltar los conceptos involucrados en el proceso de las negociaciones.

Los ejercicios de estas dinámicas son tomados de diversos contextos, tanto corporativos, legales, profesionales, personales e internacionales, desarrollándose en grupos.

Las sesiones, por lo tanto, son dinámicas y participativas, dándole la oportunidad al participante de reforzar la teoría aprendida

Propósitos del Workshop

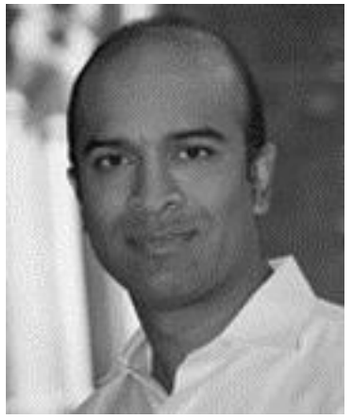
La filosofía pedagógica, y premisa de trabajo, es que los participantes no son principiantes en el tema de negociación, sino negociadores con diversas y ricas experiencias, quienes enfrentan a diario problemas desafiantes y complicados de influencia estratégica. Los propósitos del taller son los siguientes:

- Aumentar su habilidad individual como negociador,
- Hacer un auto inventario de su estilo personal, y explorar por qué y cuáles de sus técnicas son efectivas.
- Compartir un marco analítico operacional y las herramientas para preparar y conducir negociaciones, desarrolladas en el Proyecto de Negociación de Harvard por el Profesor Roger Fisher y sus colegas.

Nuestra experiencia y dedicación le asegura a nuestros participantes recibir la mejor capacitación incrementando el valor agregado, razón por la cual mantenemos con ellos provechosas relaciones a largo plazo

Plantel docente

El taller cuenta con el más destacado plantel de docentes de la Universidad de Harvard en las áreas de: Negociación, Persuasión, Resolución de conflictos, Conversaciones Difíciles y Emociones.



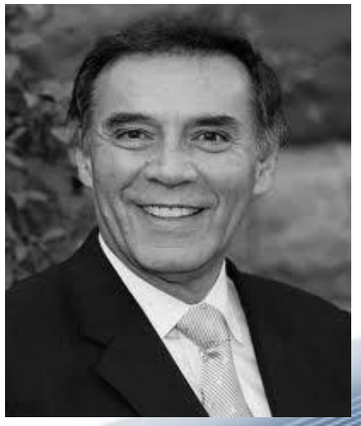
Guhan Subramanian

Daniel Shapiro

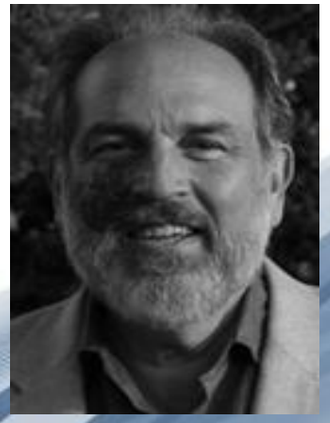
Hal Movius

Jeswald Salacuse

Sheila Heen



Jamil Mahuad



Larry Susskind

CMI Negotiation and Relationship Management INTERNATIONAL GROUP

“La negociación debe ser un proceso conjunto en el cual cada uno intenta lograr más de lo que podría conseguir actuando por su propia cuenta”

Prof. Roger Fisher, Samuel Williston Profesor Emeritus de la Escuela de leyes de la Universidad de Harvard

Autor: “Si de Acuerdo”

¿Quiénes deberían participar del Workshop?

Todos aquellos profesionales y ejecutivos:

- Presidentes de empresas
- Gerentes generales
- Directores de agencias públicas
- Miembros de juntas directivas
- Consultores corporativos
- Líderes sociales
- Líderes políticos

involucrados en procesos de negociación, liderazgo e interacción frecuente con transacciones de índole social, económico y político y de influencia estratégica ya sea ocupando cargos en el ámbito empresarial, gubernamental o desarrollando su actividad en forma independiente.

“Workshop de Negociación y Resolución de Conflictos”

CMI Negotiation and Relationship Management
INTERNATIONAL GROUP

Junio 18 a Junio 22 del 2012

Lugar:
The Radcliffe Institute for Advanced Studies en Harvard University.
Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.

Matrícula Del Workshop:

US $3,995 – Inscribiéndose hasta el 25 de Mayo del 2012
US $4,245 – Inscribiéndose después del 25 de Mayo del 2012

SE RESERVARA EL CUPO ÚNICAMENTE CONTRA EL PAGO INICIAL US $750.

En caso de cancelar la participación no habrá reintegro de la reserva. Solo quedará completa la inscripción luego de liquidado el pago total. El mismo deberá completarse hasta del 25 de Mayo del 2012.

Forma de Pago

Los valores se deben pagar en dólares americanos, efectuando una transferencia bancaria a la cuenta del Cambridge Portugués Credit Union:

Cambridge Portuguese Credit Union
493 Somerville Avenue
Somerville, MA. 02143.
U.S.A.

Teléfono: **617-547-3144**
ABA #: **211381673**

Nombre de la cuenta : **CMI INTERNATIONAL GROUP**
Número de cuenta : **622558320**

También podrán efectuar su pago por tarjetas de crédito solicitando el formulario de autorización a info@cmiig.com o su representante local.

Pago al contado en su lugar de origen a su representante local.

Descargue la ficha de inscripción aquí:
Taller de Negociación y Resolución de Conflictos

“Workshop de Negociación y Resolución de Conflictos”

Junio 18 a Junio 22 del 2012

La inversión incluye:

- Manual.
- Materiales didácticos.
- Refrigerios.
- Almuerzos en la cafetería Conkrite de lunes a Jueves.
- Recepción final.
- Almuerzo y entrega de certificados en el Harvard Faculty Club.
- Traducción simultánea.

Certificado expedido por CMI International Group. Acreditado por el cuerpo de profesores de la Universidad de Harvard.

El costo de la matricula no incluye transporte, hotel, gastos de estadía y comidas extras.

Política de cancelaciones

1. En caso de fuerza mayor nos reservamos el derecho de modificar la programación para lograr los objetivos del taller, como así también de rechazar inscripciones debido al cupo limitado de participantes.

2. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia al taller con treinta (30) días hábiles de anticipación, recibirá un crédito del 70% para un próximo taller con límite de expiración de 12 meses.

3. El participante que haya formalizado su inscripción a través de la cancelación total de la matrícula y que notifique inasistencia al taller con quince (15) días hábiles de anticipación, recibirá un crédito del 50% para un próximo taller con límite de expiración de 12 meses.

4. El participante que no realice ninguna notificación perderá el monto total de cancelación.

5. CMIIG no es responsable por eventos de fuerza mayor que impidan su asistencia

Oficinas de información

Para recabar mayor información o efectuar su inscripción contáctese con su representante más cercano:

CMIIG HEAD OFFICE

The Roger Fisher House
9 Waterhouse Street
Cambridge, MA. USA.
(617) 547-4610
www.cmiig.com

ARGENTINA – URUGUAY – CHILE

Tel: 5511 4193-7885
Móvil: 5511-3516-3620
Directo: 5511 4571-8127
Andrea Romero

VENEZUELA

Urbanización El Paraíso (Sector Indiomara),
Calle 67, Nº.22-41, frente al BOD.
Maracaibo. Zulia. Venezuela.
Directo Oficina:+58.261.792.94.29
Móvil: +58. 414.615.00.28
Oficina: +58.261.718.26.28
Róselin Cabrales

BOLIVIA

Santa Cruz de la Sierra
Av. Los Cusis 2090, Edificio FUNDES, Planta Baja
Teléfono: (591) 3312-0090
Directo: (591) 72579945 ó (591) 68775350
Gonzalo Posadas

Cochabamba
Av. Pando 1187
Telf: 703 00082
Ana María Brockmann
Sergio Vidal

La Paz
Av. 20 de Octubre No 2019
Edif. Jazmín Piso 11
Telf 591-2-2423387
Cel. 79100001
Sandra Zegarra
Nicolás del Castillo

BRASIL

SerMent
R.Ten. Gomes Ribeiro,78,cj 63 Vila Clementino
Sao Paulo
Telf: 55 11- 3565-6406
Fernanda Mischi

COLOMBIA
colombia@cmiig.com

MEXICO
mexico@cmiig.com

NICARAGUA
nicaragua@cmiig.com

UNITED KINGDOM
uk@cmiig.com

FOR THE REST OF THE COUNTRIES
Countries

Boston | Argentina | Brasil | Bolivia | Chile | Colombia | México | Panama | Uruguay | Venezuela

CMI International Group
Negotiation and Relationship Management

Taller de Negociación y Resolución de Conflictos

"Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard"

Boston | Argentina | Brasil | Bolivia | Chile | Uruguay | Panamá | Venezuela

The Roger Fisher House
9 Waterhouse Street
Cambridge, MA
(617) 547-4610
www.cmiig.com