


## Taller práctico de negociación basado en el método Harvard

**Fecha:** 17 de marzo

**Horario:** 9:00 a 14:00-15:00 a 18:00

**Duración:** 8 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

**INSTALACIONES ADAPTADAS AL PROTOCOLO DE SEGURIDAD SANITARIA**

**INSCRIPCIÓN**

El conflicto es inherente a las relaciones humanas, y un motor para la evolución. El objetivo no es huir del conflicto, sino gestionarlo adecuadamente y sacar partido de las habilidades sociales propias de las personas. Para ello es imprescindible conocer y saber aplicar las Técnicas de Negociación.

El dominio de todas estas materias permite convertir al profesional en un buen negociador. Las personas participantes harán un viaje por las diferentes fases de la Negociación, llevándose consigo un conjunto de herramientas que les permitirán aplicar estas técnicas de un modo inmediato.

El Método Harvard de Negociación es una metodología diseñadas por los profesores de la Universidad de Harvard Roger Fisher, Bruce Patton y William Ury y se basa en siete aspectos básicos que deben tenerse en cuenta para enfrentar situaciones en las cuales se necesite llegar a acuerdos sin perdedores.

### Objetivo

El objetivo de este taller es ayudar a las personas participantes a:

1. Comprender los elementos clave y las fases de una Negociación, entendiendo el papel y la importancia de cada una de ellas.
2. Asimilar los diferentes estilos de Negociación y cuándo aplicarlos.
3. Desarrollar un marco propio de herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención que puedan utilizar para procesos de negociación.

### Programa

1. Introducción.
  - Concepto de negociación
  - Fases del proceso de negociación.
2. Preparación de la negociación.
  - Los factores de la negociación.
  - Estilos de negociación.
  - Las alternativas al no acuerdo (MAAN o MAPAN).
3. Inicio de la negociación.
  - La primera impresión.
  - El lenguaje corporal.
4. Crear valor para las partes.
  - Claves de la negociación integrativa.
4. Distribuir el Valor.
  - Factores determinantes.
  - Técnicas de Negociación Posicional.
  - Estrategias de cesiones.
5. Posnegociación.
  - Cierre del acuerdo.
  - Seguimiento.
  - Aprendizaje.
6. Habilidades y técnicas a desarrollar.

## Ponente



### **D. Antonio Santacruz Carmona**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la U.N.E.D. Formación complementada en gestión empresarial y desarrollo personal y profesional en prestigiosas escuelas de negocios.

Amplia y sólida experiencia adquirida en el desempeño de diferentes puestos de responsabilidad, especialmente en Europa y Latinoamérica, donde ha desarrollado principalmente labores basadas en Negociación.

Ha sido Responsable de Relaciones Institucionales y Desarrollo de Negocios en Telefónica Digital.

### **Otros datos relevantes**

- **Fecha, duración y lugar**

- Día 17 de marzo de 2022. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 240 euros (almuerzo incluido).

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.  
(Se retendrá el 100% del curso una vez que se haya confirmado).

- **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## Información

943 000284

[bikain@camaragipuzkoa.com](mailto:bikain@camaragipuzkoa.com)