



**MBS**

Management Business School



CURSO MBS

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

BASADAS EN EL MÉTODO HARVARD

PROGRAMAS ENFOCADOS - MBS



Formación y entrenamiento **dinámico, práctico y enfocado del método Harvard de Negociación**, aplicable a cualquier situación profesional que implique un proceso de negociación.

Dirigido a:  
Profesionales que quieran potenciar sus competencias y habilidades profesionales, y sean conscientes de la importancia de desarrollar sus capacidades a la hora de negociar con colaboradores, clientes o proveedores.



# OBJETIVOS



Dotar a los asistentes de los **conocimientos y habilidades** necesarias sobre técnicas de negociación basadas en el Método Harvard, que favorezcan la consecución de mejores resultados profesionales.



Poner en duda nuestra forma actual de negociar, identificando creencias que pueden limitarnos, y **descubrir nuevas y mejores formas de conseguir resultados**.



Conocer y aplicar un modelo de negociación basado en **siete pasos y cuatro principios**.



Revisar la **eficiencia y utilidad de los espacios y herramientas de Comunicación** a nuestro alcance, rediseñando los mismos para que sirvan de palancas clave del proceso negociador.



Facilitar la gestión de relaciones a través del desarrollo de la **Inteligencia Emocional** aplicada a la negociación estratégica.



Resolver, a través del entrenamiento, problemas propuestos a los participantes: **Conseguir resultados y obtener aprendizaje** a través de la práctica.



# PROGRAMA

## PARTE 1

### El negociador excelente

- Ejercicio 1 Naranjas.
- El proceso de negociación.
- Estilos negociadores.

## PARTE 2

### La negociación distributiva: la reclamación de valor

- Ejercicio 2: gane al máximo.
- La zona de posible acuerdo.

## PARTE 3

### La negociación integradora: la creación de valor

- Método Harvard
- Elementos de la negociación: personas-asuntos-propuestas-acuerdos.
- Ejercicio 3: Compra-venta.
- Principios de la negociación.
- Más allá de la razón.  
Claves emocionales

## PARTE 4

### Negociaciones complejas

- Caso final: El Puerto.
- El mapa de la negociación.
- El proceso estratégico.
- Conclusiones.



**Fecha:** 8 de febrero



**Duración:** 8 horas.



**Modalidad:** Presencial.



**Dónde:** MBS.



### **Horario:**

Primera parte: 9:00 a 14:00.  
Almuerzo en Zibá: 14:00 a 15:30.  
Segunda parte: 15:30 a 18:30



**Inversión:** 350€

Almuerzo incluido en el precio.

# METODOLOGÍA



“Oigo y olvido. Veo y recuerdo. Hago y entiendo”. Proverbio Chino.

“Una persona memoriza normalmente un 10% de lo que lee, un 20% de lo que oye y un 50% de lo que ve y oye, pero es capaz de memorizar un 90% de lo que dice y hace al mismo tiempo”.

**Aprendizaje vivencial.** Desarrollo de ejercicios prácticos y un caso final. El aprendizaje vivencial es lo contrario a una lección magistral (acumulación de información). Nuestra propuesta es aportar un conocimiento teórico con aplicación práctica inmediata a través de ejercicios y casos, que obliguen a tomar decisiones, generar debate, y promover una mirada introspectiva a cada asistente para reflexionar sobre cómo negociamos, facilite la oportunidad de conocer nuevas formas de “hacer”, y potencie en nuestra desarrollo profesional a corto, medio y largo plazo.



# FORMADOR



**Javier González de Herrera.**  
**Director de MBS.**  
**Socio Director de Plus Consulting.**

Director de Consultoría en procesos de transformación en Organizaciones y personas, cpach, mentor, y referente nacional e internacional en capacitación directiva. y Formador. Con más de 15.000 profesionales y 300 Organizaciones en procesos de acompañamiento y capacitación a sus espaldas, entre las entidades donde ha desarrollado su labor:

Director del Master de Capital Humano y del MBA en áreas de Liderazgo, trabajo en equipo y negociación en EOBS; Vicepresidente ejecutivo del Instituto Internacional de Capital Humano; Profesor de la EOI en Estrategia, Habilidades Directivas y RRHH; Profesor de la Universidad Arts&Technology de Miami (EEUU), Profesor Internacional de la Universidad de Piura (Perú), Profesor en Icada, Escuela de Negocios de la International Middle Managing Alliance, y profesor en diferentes Universidades de España.

Han pasado por sus manos Directivos y profesionales de empresas como Price Waterhouse&Cooper, Airbus, Nokia, Clece, Burguer King, Orange, Banco de Santander, Pioneer, AES Energy... y un sinfín de grandes y medianas empresas.

Es Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización, Experto en Coaching por ADESCO, Coach de Equipos por ICF, Licenciado en Geografía y en Historia. Autor de numerosos manuales y artículos sobre gestión de personas en Organizaciones



**MBS**

---

Management Business School

ZIBÁ  
JOSÉ MARÍA EVENTOS

Avenida Juan de Borbón y Battemberg, 47,  
40004 ♦ Segovia

[www.escuelambs.es](http://www.escuelambs.es)