



WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN 2026-I

Capacitación | Consultoría | Conferencias

En tu vida obtendrás aquello que sepas **NEGOCIAR.**

En este taller compartiremos **la mejor metodología que existe para potenciar sus habilidades en materia de negociación y persuasión**, desarrolladas por el **Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard**. Al concluir el taller, usted estará en capacidad de preparar y liderar sus negociaciones de una manera más estructurada.

Así mismo, aprenderá a romper con el paradigma de las negociaciones tradicionales, para pasar a un esquema que le permita incrementar el valor del resultado obtenido.

También aprenderá a generar **propuestas creativas y mejorar sus relaciones interpersonales**, tanto con clientes internos, externos, proveedores, y en general, con las personas de su entorno. **Más de 23 años en la formación de negociadores, así como en la consultoría en negociaciones complejas nos respaldan.**

Expositores:

Eduardo Moane

Socio Principal Cambridge
International Consulting

Galia MacKee

Consultora Senior Cambridge
International Consulting

Adela Zevallos

Consultora Senior Cambridge
International Consulting



¿Dónde y cuándo será el taller?



14, 15, 21 y 22
de abril



Salas NOS - CentroCultural PUCP
Av. Camino Real 1037
San Isidro - Perú



8:30 a. m. a
1:00 p. m.



16 horas
de dictado

INVERSIÓN: S/ 1,115.00

(Incluye IGV)

EARLY BIRD: S/ 963.81 (Hasta el 30 de marzo)

**DESCUENTO
CORPORATIVO**

Por cada 4 inscritos, el
quinto es libre de pago*

Al concluir el taller, el participante recibirá:

Acceso a una biblioteca digital en temas de negociación y persuasión, con bibliografía, herramientas de preparación, y links que le permitirán continuar mejorando esta habilidad.



Resumen del taller en PDF.



Certificado de participación.

Trabajo Preliminar:

Con anterioridad al inicio del taller, los participantes recibirán dos links para que completen:

Cuestionario Mi Estilo de Negociación. Encuesta confidencial que contiene preguntas sobre diversos temas de negociación. Este cuestionario nos servirá para identificar sus creencias sobre este proceso.

Expectativas. A través de un link de Survey Monkey, los participantes de manera anónima presentarán sus expectativas sobre el taller de negociación (qué me quiero llevar de este taller).

Contenido del Taller:

El orden de los temas puede variar dependiendo de la dinámica del taller



Primera sesión

Expectativas	Si bien el taller tiene un contenido determinado, revisaremos las expectativas de los participantes para ver si es necesario incluir algo adicional durante el taller.
Nuestra realidad	Brevemente revisaremos las circunstancias que están generando que nuestras negociaciones cada vez estén más complicadas.
Definición de Negociación	Conversaremos sobre los alcances que tiene el proceso de negociación en nuestras vidas a fin de entender su omnipresencia.
Colaborar o competir para alcanzar resultados. Ejercicio	Utilizando un ejercicio de negociación revisaremos el dilema clásico de todo negociador, sea en relaciones internas o externas de la empresa, que es si debe colaborar o competir con su contraparte. Este segmento es clave para entender que ambas fuerzas están presentes en nuestras vidas, y que uno tiene que saber que hacer en cada contexto.
Paradigmas de la Negociación	Se revisarán los paradigmas que hay en nuestra cultura sobre la negociación, haciendo énfasis en las creencias que pueden estar teniendo nuestros clientes o proveedores respecto a nosotros, y viceversa. También hablaremos de la “Falacia del Pastel” que es un sesgo muy peligroso imperante en nuestras negociaciones.
La Matriz de la Negociación	Toda negociación tiene un “sistema” o forma de funcionar. Presentaremos este marco que nos permite entender el elemento que uno debe mover para lograr cambiar el esquema de una negociación tradicional. También presentaremos el concepto de la “máscara” en la mesa de negociación.

Segunda sesión

Ejercicio de Negociación

La Negociación Posicional vs. La Negociación en Base a Intereses	Se revisarán las principales características de los dos grandes esquemas de negociación por los que puede optar una persona, el posicional o confrontacional y el basado en principios o intereses, y cuando corresponde usar uno u otro.
El regateo y como salir de ese juego	Uno de los esquemas menos eficientes de negociación, se explicará cómo funciona y cómo hacer para no entrar en él. Este esquema daña las relaciones, no utiliza criterios para establecer el valor de lo que se está negociando, y demora innecesariamente el proceso de negociación.
Los Siete Elementos de la Negociación en Base a Intereses – Generando valor en nuestras negociaciones	Los participantes aprenderán la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, conocida también como la metodología de negociación en base a intereses o de los siete elementos. Esta metodología es la más reputada a nivel internacional para la solución de conflictos y optimización de los procesos de negociación.
Ejercicio de Negociación	Mediante un ejercicio práctico los participantes aprenderán a prepararse para todo tipo de negociación utilizando la plantilla de los 7 elementos, la cual también puede ser utilizada para analizar cualquier tipo de problema de relación o conflicto con una contraparte.

Tercera sesión

¿Cómo medimos el éxito en nuestras negociaciones?	Uno de los problemas recurrentes en nuestras negociaciones es el no tener claro el objetivo de las mismas, ni la medida del éxito que queremos alcanzar. Se analizarán diversas medidas del éxito tradicionales que no llevan a buenos resultados en relaciones de largo plazo, para concluir que a partir de ese momento los participantes deben utilizar los 7 elementos como una metodología para medir el éxito en sus negociaciones.
El Dilema del Negociador: Ser suave o duro	Se analizará el típico dilema con el que nos enfrentamos cada vez que tenemos que negociar con alguien, utilizar un esquema suave o duro. Veremos como funcionan ambos esquemas, así como los errores que se cometen cuando se utilizan por “default”, sin tener en cuenta el contexto, objetivos, y tipo de relación que tendremos con la contraparte. Se reflexionará sobre la importancia de liderar nuestros procesos.
Sesgos Cognitivos - Ejercicio de Negociación	Se explicarán algunas desviaciones cognitivas que afectan nuestras negociaciones, y los participantes llevarán a cabo un ejercicio en el que se demostrará la manera en que uno de estos sesgos ha influido en el resultado obtenido.
Ejercicio de Negociación	Mediante un ejercicio práctico los participantes aprenderán a prepararse para todo tipo de negociación utilizando la plantilla de los 7 elementos, la cual también puede ser utilizada para analizar cualquier tipo de problema de relación o conflicto con una contraparte.

Cuarta sesión

Encuesta Mi Estilo de Negociación	Se revisarán los resultados de la encuesta, desarrollando cada uno de los temas, e indicando cuales son las mejores prácticas para optimizar nuestras negociaciones.
Persuasión	Brevemente se tocarán los principios fundamentales de persuasión orientados a incrementar nuestra influencia en la mesa de negociación. Emisor – Mensaje – Receptor.
El Reencuadre	En este segmento se analizará y practicará la herramienta del “reencuadre”, que es uno de los mecanismos más eficientes para cambiar las percepciones, conclusiones y por ende, las emociones de una persona en la mesa de negociación.
Tratando con Negociadores Difíciles	Uno de los temas más esperados por los participantes en los talleres es el de cómo lidiar con negociadores difíciles. En este segmento se revisará: <ul style="list-style-type: none">● Cómo son y qué hacen los negociadores difíciles.●Cuál es el objetivo de su comportamiento.●Tácticas de negociación usualmente utilizadas; y,● Se compartirá una metodología para lidiar con todo tipo de personas difíciles y neutralizarlas.

CONTACTOS

Síguenos en
Linkedin:



azevallos@cic-peru.com



www.cic-peru.com



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

www.cic-peru.com