

16 al 20 de NOVIEMBRE 2026
Cambridge, Massachusetts - EE.UU.

www.ciccambidge.com



WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Prof. Gary Orren
Harvard Kennedy School



ENES
Traducción
Simultánea



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO

Vivimos en un mundo en constante evolución y lleno de nuevos retos. Para alcanzar objetivos y ejercer funciones de manera eficiente, es indispensable que los líderes, tanto en el sector privado como en el público, adquieran conocimiento y experiencia en la aplicación de las más avanzadas herramientas de influencia estratégica.

Por ello, CIC Cambridge International Consulting ha desarrollado este programa de Negociación y Persuasión, diseñado específicamente para empresarios, ejecutivos y líderes públicos en Latinoamérica.

La metodología utilizada en este taller se basa en el análisis de casos reales, la simulación de situaciones de trabajo y la realización de actividades diseñadas para promover el aprendizaje, haciendo de este taller un evento indispensable para los líderes del presente y del futuro.



Prof. Gary Orren
Harvard Kennedy School

Objetivo del Programa

Dotar a los participantes de herramientas aplicadas que permitan mejorar sustancialmente el desempeño al momento de negociar, persuadir, resolver conflictos, liderar eficientemente, así como movilizar los recursos y las personas de manera estratégica.

¿A quién está dirigido?



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

En este programa intensivo de alto nivel, los participantes:

Alcanzarán una mayor efectividad en la mesa de negociación especialmente cuando confronten situaciones difíciles.

Diseñarán acuerdos sostenibles que generen el máximo valor para las partes.

Reforzarán sus habilidades persuasivas para movilizar a otros de manera eficiente.

Compartirán experiencias con líderes, empresarios y emprendedores.

Aprenderán herramientas aplicadas de la mano de reconocidos expertos para cada tema.

Programa y contenido

AM

**GUSTAVO
VELÁSQUEZ**

-Principios de Negociación
-Negociación de Commodities

8:00 AM a 12:00 M

**JAMIL
MAHUAD**

Liderar Negociando
y Negociar Liderando

8:00 AM a 12:00 M

**GARY
ORREN**

-El Arte de la Influencia
-Técnicas para Persuadir

8:00 AM a 12:00 M

**GARY
ORREN**

-Ejercicios de Persuasión

8:00 AM a 12:00 M

**JAMES
SEBENIUS**

-Grandes Negociadores
-Claves en la Negociación

8:00 AM a 12:00 M

LUNES

**GUSTAVO
VELÁSQUEZ**

-Modelo de Negociación de Harvard
7+1 Elementos
-Negociación de Servicios
-Conclusiones

1:30 PM a 5:30 PM

MARTES

**GUHAN
SUBRAMANIAN**

Creando Valor en
la Negociación

1:30 PM a 5:30 PM

MIÉRCOLES

**GARY
ORREN**

-Técnicas para Persuadir

1:30 PM a 5:30 PM

JUEVES

**DAN
SHAPIRO**

-Las Emociones en el
Proceso de la Negociación

1:30 PM a 5:30 PM

VIERNES

CIERRE

Entrega de
Certificados
y Brindis

12:15 PM - 2:30 PM

PM

ESTA PROGRAMACIÓN PUEDE ESTAR SUJETA A CAMBIOS.

Prof. James Sebenius
Harvard Business School





Metodología

Prof. Dan Shapiro
Harvard Law School

La metodología de trabajo en el Workshop de Negociación y Persuasión consiste en una combinación de teoría con actividades prácticas, como ejercicios de juego de roles, análisis de casos de estudio, dinámicas interactivas, y revisión de material audiovisual, entre otros. Para nuestra organización es muy importante que los participantes puedan adquirir herramientas útiles. Distintas investigaciones respaldan que esta combinación de teoría y práctica es la fórmula más eficiente de lograrlo.

Todos los profesores que participan en el Workshop **cuentan con experiencia**, no sólo en el ámbito académico, sino que también participan activamente en procesos de coaching y asesorías en distintas partes del mundo, lo que les permite proporcionar a los participantes herramientas cuya efectividad ha sido comprobada en procesos reales. De esta manera, quienes asisten al Workshop de Negociación y Persuasión contarán con instrumentos que serán aplicables a sus procesos en marcha.

Profesores



Gustavo Velásquez

CEO y fundador de CIC Cambridge International Consulting, es Ph.D y MPA de Harvard. Abogado por la Universidad Católica Andrés Bello y Doctor en Ciencia Política de la USB, completó el Master in Public Administration en la Escuela Kennedy de Harvard. 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).



Alberto Suárez Ledo

Director General y socio fundador de Cambridge International Consulting, es licenciado en Psicología por la Universidad Católica Andrés Bello y posee un postgrado en Gerencia de Recursos Humanos. Con estudios especializados en Negociación en Harvard, acumula más de 25 años de experiencia y 20,000 horas como facilitador. Ha dictado conferencias y talleres para organizaciones en América Latina, EE. UU. y España, destacándose en liderazgo y desarrollo interpersonal.



Gary Orren

Ha sido nombrado como el “Roy E. Larsen Professor” de las Políticas Públicas y Gerencia de la Universidad de Harvard. Ha enseñado en esta Universidad por más de 30 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.

Profesores



James K. Sebenius

Se especializa en analizar y asesorar sobre negociaciones complejas. Posee la cátedra Gordon Donaldson de Administración de Empresas en la Harvard Business School. Sebenius se desempeña actualmente como Vicepresidente y miembro del Comité Ejecutivo del Programa de Negociación (PON) en la Facultad de Derecho de Harvard. En PON, preside el programa anual Great Negotiator Award de la Universidad de Harvard. También codirige un proyecto para entrevistar extensamente a todos los ex Secretarios de Estado de EE. UU., incluidos James Baker, George Shultz, Henry Kissinger, Madeleine Albright, Colin Powell y Condoleezza Rice sobre sus negociaciones más desafiantes.



Dan Shapiro

Nombrado uno de los 15 mejores profesores de la Universidad de Harvard, es fundador y director del Programa de Negociación Internacional de Harvard, profesor asociado de psicología en la Escuela de Medicina de Harvard / Hospital McLean, facultad afiliada en el Programa de Negociación en la Facultad de Derecho de Harvard. Asesora regularmente a los líderes gubernamentales y a las compañías de Fortune 500, y ha asesorado desde negociadores de rehenes hasta familias en crisis, además de CEOs y jefes de estado en conflicto. También ha trabajado en la facultad de la Facultad de Derecho y Diplomacia de Fletcher, en la Universidad de Tufts, y en la Escuela de Administración de Sloan en el Instituto de Tecnología de Massachusetts.

Profesores



Guhan Subramanian

Guhan Subramanian es considerado uno de los principales expertos en negociación empresarial y derecho corporativo. Su trayectoria abarca consultoría, docencia y liderazgo en investigación sobre fusiones, adquisiciones y gobierno corporativo, asesorando a empresas líderes y organismos internacionales. Es reconocido por su rigor analítico y por formar ejecutivos capaces de negociar acuerdos estratégicos en entornos complejos.



Jamil Mahuad

Instructor del Programa Ejecutivo en Liderazgo y Negociación de Harvard, fue nominado al Premio Nobel de la Paz en 1999 por su labor en el acuerdo de paz en Perú. Co-dirigió el Proyecto de Prevención de Violencia Global en Harvard y cofundó el Proyecto de Negociación Internacional. Ha impartido talleres en universidades de renombre mundial y asesorado en mediación y resolución de conflictos internacionales.



Cambridge International Consulting

NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO



Prof. Alberto Suárez Ledo
Cambridge International Consulting

CIC es una organización internacional especializada en influencia estratégica. Esta disciplina gerencial concentra sus servicios en cuatro líneas de acción: Negociación, Comunicación Estratégica, Liderazgo y Persuasión; las cuales son las herramientas más eficientes para el manejo de procesos de cambio y crecimiento.

En la Universidad de Harvard, hemos organizado 22 Workshops, convocando a más de 1000 ejecutivos de toda America Latina, quienes ya han compartido los espacios académicos con profesores e investigadores especializados en Negociación, Persuasión y Liderazgo.

Equipo **CIC**



Gustavo Luis Velásquez B.

CEO - Fundador CIC

CIC Cambridge International Consulting
gvelasquez@persuadir.com
Venezuela



Alberto Suárez Ledo

Director General

CIC Cambridge International Consulting
asuarez@persuadir.com
Venezuela



Álvaro Benavides La Grecca

Director

CIC Cambridge International Consulting
abenavides@persuadir.com
Venezuela

Equipo **CIC**



Eduardo Moane

Presidente - Perú

CIC Cambridge International Consulting
emoane@cic-peru.com
Perú



Nelson Espinal Báez

Presidente y CoFundador CIC

CIC Cambridge International Consulting
nespinal@cambridgenegotiations.com
República Dominicana



Marcos Jaimes

Gerente de Operaciones

CIC Cambridge International Consulting
Mquintini@persuadir.com
Venezuela

Inversión

PREVENTA I

USD 5,000

Hasta el 15 de Septiembre

PREVENTA II

USD 5,200

Hasta el 31 de Octubre

PRECIO FINAL

USD 5,400

Hasta la fecha del evento

La inversión incluye



Manual / Materiales didácticos / Anuario



Refrigerios en la cafetería de lunes a jueves



Brindis de cierre el día viernes



Traducción simultánea



Certificado expedido por CIC Cambridge International Consulting y firmado por los profesores



El costo de la matrícula no incluye vuelos, alojamiento, gastos de estadía y comidas.

Formas de pago

Transferencia bancaria

Bank of America

100 Federal St. Boston MA 02110

CUENTA 4660 0567 2572

**ROUTING
NUMBER - ABA** 026009593

SWIFT BOFAUS3N

Name CIC CAMBRIDGE
INTERNATIONAL
CONSULTING, LLC

Address 1250 S. Miami Ave. , apt.
1804 Miami FL 33130

VISA



Tarjeta
de crédito

PayPal

Los pagos con tarjeta de crédito
tendrán un recargo del 3,65%.

Para conocer cómo
reservar tu cupo, por favor
enviar un correo a:
cambridge@persuadir.com

Políticas de pago y cancelaciones



Política de Cancelación y Reembolso

Si un participante, luego de haber formalizado su inscripción, notifica por escrito su inasistencia al taller, podrá solicitar un reembolso parcial del monto pagado, dependiendo de la anticipación con la que realice la notificación:

- **Con al menos 30 días de anticipación:**
Se reembolsará el 70% del importe de la matrícula
- **Con al menos 10 días de antelación:**
Se reembolsará el 50% del importe de la matrícula.
- **Con menos de 10 días de anticipación:**
Se reembolsará el 10% del importe de la matrícula.

Opción alternativa:

En lugar del reembolso, el participante podrá optar por asistir a la siguiente edición del programa, cubriendo una penalización equivalente al 30% del costo de matrícula de la siguiente edición. Esta opción está sujeta a posibles ajustes en el precio del programa.

Para hacer efectiva cualquiera de estas opciones, la notificación de inasistencia deberá enviarse por escrito dentro del plazo correspondiente.

CIC no se hace responsable por los cambios de agenda que puedan tener los expositores, y se reserva el derecho de sustituirlos, modificar el programa o de posponer el evento por razones de fuerza mayor o fuera de su alcance, que afecten su desenvolvimiento según lo planificado, en estos casos CIC no reembolsará los pagos recibidos ni otro tipo de gastos incurridos.

NOTAS

En caso que sea necesario por razones de fuerza mayor incluir alguna modificación en la programación del Workshop, Cambridge International Consulting se encargará de hacer los ajustes correspondientes para garantizar el cumplimiento de los objetivos planteados.

La entrega del certificado está sujeta a la puntualidad y asistencia plena a las 36 horas del Workshop.

Contacto

Teléfono +1 (617) 331 3026

Whatsapp +57 (313) 815 0049

+1 (305) 370 4719

E-mail cambridge@persuadir.com
mjaimes@persuadir.com

www.ciccambridge.com

facebook.com/cambridgeinternationalconsulting

instagram.com/cic_cambridge/

linkedin.com/company/cambridgenegotiations/

Hotel recomendado

Courtyard by Marriott

777 Memorial Dr. Cambridge, MA 02139

+1 (617) 4927777

www.marriott.com

NOTAS

- Para mayor información contactar al equipo de CIC
- El costo de la matrícula no incluye: boleto aéreo, hotel, gastos de estadía y comidas



Cambridge International Consulting
NEGOCIACIÓN-COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA-LIDERAZGO



Postúlate



**WORKSHOP
DE NEGOCIACIÓN
Y PERSUASIÓN**



CONOCE MÁS EN **WWW.CICCAMBRIDGE.COM**
©2025 CAMBRIDGE INTERNATIONAL CONSULTING



WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN



Traducción
Simultánea