

**TALLER**

# NEGOCIACIÓN



**apd**

## – INTRODUCCIÓN –

En este taller se expondrá 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.

A fines de los años setenta, Roger Fisher y William Ury, de la Universidad de Harvard, realizaron una famosa investigación, donde se realizó un análisis detallado de los procesos de la negociación con un modelo que logra identificar los distintos componentes de la negociación, para luego utilizarlos estratégicamente.

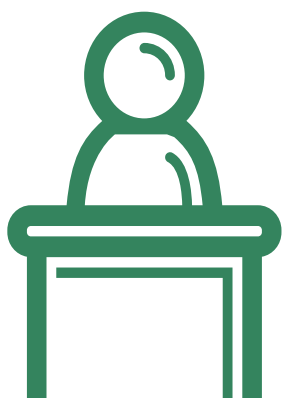
Con anterioridad a este modelo, los textos de negociación recomendaban el establecimiento de tácticas de negociación con una visión de corto plazo, al estilo “yo gano – tú pierdes”, mientras este proceso enfatiza el “ganar – ganar”, y ello explica el éxito alcanzado en la práctica de los negocios.

## – OBJETIVOS –

- Presentar la metodología de negociación del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.
- Reflexionar sobre el dilema del negociador: ser “suave” o “duro”.
- Brindar herramientas para negociar con personas difíciles.

## – PROGRAMA –

- Colaborar o competir para alcanzar resultados.
- Breve dinámica en la que se trabajan los siguientes temas:
  - Cómo abordamos usualmente nuestros procesos de negociación.
  - Creencias convencionales en negociación.
  - Problemas con este enfoque convencional.
- Paradigma clásico vs. Paradigma emergente. Se revisarán brevemente las principales características de los dos grandes esquemas de negociación: el posicional o confrontacional y el basado en principios o intereses, así como cuando corresponde usar uno u otro.
- Los Siete Elementos de la Negociación en Base a Intereses.



## – EXPOSITOR –

### **Eduardo Moane**

Abogado egresado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Master en Transacciones Internacionales en la Southern Methodist University. Ha seguido estudios de especialización en mecanismos alternativos para la solución de conflictos en el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard, en Roma, y en diversas entidades de los Estados Unidos. Árbitro de la Cámara de Comercio de Lima. Miembro de la Corte de Arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham).

Socio principal de Cambridge International Consulting. Cuenta con +20 años de experiencia en consultoría y capacitación en técnicas de negociación. Durante este período ha trabajado como consultor e instructor en varios países de Latinoamérica.

## **— QUIÉNES SOMOS —**

**APD es una organización privada de ámbito internacional, cuya misión es contribuir al desarrollo de las empresas a través del perfeccionamiento personal y profesional de sus directivos.**

**APD es ajena a todo interés gremial, propósito político o ánimo de lucro.**

**Impulsa la actualización y el perfeccionamiento de los directivos a través de diversas actividades y programas de formación e información, de referencia y de contactos recíprocos.**

**APD convoca a directivos que comparten la convicción de que el progreso de la empresa es un factor indispensable para la construcción de una sociedad y de una economía más fuertes y dinámicas para afrontar competitivamente los retos del presente y del futuro.**

# PROACTAPD

PROGRAMAS DE ACTUALIZACIÓN



**Fecha:** Martes 28 de mayo

**Hora:** 8:30 a.m. Registro de participantes  
9:00 a.m. Inicio del Taller  
1:00 p.m. Fin del Taller

**Lugar:** Belmond Miraflores Park  
Salón Acacias  
Malecón de la Reserva 1035  
Miraflores



**Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) – Perú**  
Emilio Cavenecia 225, Torre I, Oficina 420, San Isidro, 15073 Lima  
(01) 421 5850 • confirmaciones@apdperu.org • www.apdperu.org

# apd

## **Acceso a los Programas de Actualización de APD**

- Los Programas de Actualización de APD (ProAct) tienen cupo limitado y se dirigen con carácter preferente a sus afiliados.
- No obstante, quienes aún no se encuentran afiliados pueden acceder mediante el pago correspondiente.
- Para acceder, todos los interesados deben cumplir oportunamente con el pago respectivo, y contar con la confirmación y el comprobante emitidos por APD.
- El cupo de asistentes será cubierto en estricto orden de emisión de las confirmaciones.

| SER SOCIO DE APD TIENE GRANDES VENTAJAS. INFÓRMATE LLAMANDO AL (01) 421 58 50 |                               |                                        |                                                                       |  |                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------|
| CUOTA DE INSCRIPCIÓN                                                          |                               | * FORMAS DE PAGO                       |                                                                       |  |                                                                           |
| Socios Patrocinadores                                                         | US\$ 80 + IGV • S/ 265 + IGV  | Abono directo o Transferencia bancaria | BBVA Dólares: 011 0179 0200446970 92<br>BCP Dólares: 193 2206537 1 61 |  | BBVA Soles: 011 0179 0200446962 99<br>BCP Soles: 193 2217239 0 52         |
| Socios Generales                                                              | US\$ 120 + IGV • S/ 395 + IGV |                                        | Transferencia interbancaria                                           |  | BBVA Soles: 011 179 000200446962 99<br>BCP Soles: 002 193 002217239052 12 |
| No Socios                                                                     | US\$ 240 + IGV • S/ 795 + IGV | Tarjeta Visa                           | Pago Link Visa                                                        |  |                                                                           |

\* La obligación de pago se genera con la confirmación de la asistencia al evento, sin devolución en caso de inasistencia

**\* Por tratarse de un taller exclusivo de ProAct – APD, los cupos son limitados**