

Lo que necesitas tú

El acuerdo

Lo que necesitan ellos

Curso de Negociación Método Harvard

Online y con profesor. Para profesionales que negocian y quieren dejar de improvisar.

50 horas
en 3 meses

5 módulos
con casos corregidos

5 tutorías
por videoconferencia

Desde 350 €
acceso inmediato

De un vistazo

Modalidad
Online, en el Campus Virtual

Dedicación
50 horas

Acceso
3 meses, ampliables

Inicio
Inmediato

Profesor
Fernando Igual

Al terminar
Plan personal de mejora y diploma

Ediciones
Essential, 350 €
Advanced, 500 €

WhatsApp

Qué sabrás hacer al terminar

Preparar por escrito
Ordenar cualquier negociación con los 7 elementos: intereses, opciones, alternativas, legitimidad, comunicación, relación y compromiso.

Conocer tu margen
Calcular tu alternativa, tu límite y la zona de posible acuerdo antes de hablar de precio.

Competir o colaborar
Elegir la estrategia en cada momento y pasar de una a otra en la misma reunión.

Conceder con criterio
Planificar qué cedes, a cambio de qué y cuándo, y responder a las tácticas de presión.

Influir en la mesa
Estructurar un mensaje persuasivo e interpretar el lenguaje corporal.

Desbloquear y cerrar
Salir de las posiciones enrocadas y dejar el acuerdo por escrito.

Para quién es

Directivos, mandos intermedios, responsables de compras o ventas, empresarios y abogados que negocian con proveedores, clientes, socios o equipos.

El programa

Cinco módulos, de los fundamentos a la comunicación en la mesa.

1 Fundamentos del método Harvard

Los conceptos de partida y cómo trabajar con cada uno de los 7 elementos.

- La negociación como proceso
- Estrategias de negociación
- Los 7 elementos
- Tipos de negociadores
- Características de un buen negociador

2 Negociaciones competitivas: reclamar valor

Instrumentos y tácticas para cuando lo que gana una parte lo pierde la otra.

- Reclamar valor: la MAAN (BATNA)
- Tácticas competitivas
- Negociación de precios: la ZOPA

3 Negociaciones colaborativas: crear valor

Cómo ampliar lo que hay sobre la mesa y satisfacer los intereses de ambas partes.

- Principios de la creación de valor
- Los intereses y su intercambio
- La relación y la confianza
- Comunicar en situaciones de conflicto

4 Integrar las dos estrategias

El dilema del negociador y el plan para dirigirlo de principio a fin.

- La integración de estrategias
- La ejecución del proceso
- Los tramos de la negociación
- El plan estratégico
- El cierre

5 Comunicación y lenguaje corporal

La comunicación persuasiva como herramienta táctica.

- Elementos del mensaje persuasivo
- Principios de la retórica
- Introducción a la kinesis
- Las microexpresiones

De dónde sale el método

Lo desarrollaron Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton en el Harvard Negotiation Project y se dio a conocer con *Getting to Yes* (1981; en español, *Obtenga el sí*). Eficax imparte un curso propio basado en ese método y no está afiliada a Harvard.



Cómo se trabaja

Cada módulo se aprende haciendo: lees, aplicas, entregas y hablas con el profesor.

1

Estudias

Notas técnicas, presentaciones y vídeos en el Campus Virtual, a tu ritmo.

2

Practicas

Casos prácticos, plantillas de trabajo y test de autoevaluación.

3

Entregas

El profesor corrige personalmente tus casos.

4

Contrastas

Resuelves dudas por videoconferencia y llevas tus propias negociaciones.

Un ejemplo de lo que verás: la zona de posible acuerdo

Cuando el máximo del comprador supera el mínimo del vendedor, hay espacio para negociar. Aprenderás a estimarlo antes de sentarte, a defender tu parte y a ampliarlo.



Escenario ilustrativo. Mira también una hoja de preparación: **los 7 elementos, en dos páginas**

Qué edición elegir

El temario es el mismo. Cambia cuánto tiempo pasas con el profesor.

	Essential **350 €** La más elegida	**Advanced** **500 €** Con clases individuales
Para ti si	Quieres ir a tu ritmo, con apoyo cuando lo necesites	Quieres clases en directo y trabajar tus casos con el profesor
Contenidos	5 módulos, casos, plantillas y test	5 módulos, casos, plantillas y test
Clases individuales	No incluye	**16 horas** por videoconferencia, en sesiones de 2 horas. El horario se acuerda contigo; recomendamos una cada 10-12 días
Tutorías	**5 tutorías** por videoconferencia	**5 tutorías** por videoconferencia
Casos prácticos	Los corrige el profesor	Los corrige el profesor
Coaching	No incluye	Una sesión al terminar las clases
Al terminar	Plan personal de mejora y diploma	Plan personal de mejora y diploma
Acceso	3 meses, ampliables otros 3	3 meses, ampliables otros 3
	Inscribirme en la Essential	Inscribirme en la Advanced



Grupos y empresas

20 % de descuento para grupos a partir de 4 personas.

Para equipos, preparamos casos con las negociaciones que tenéis de verdad. En España, la formación para empresas puede bonificarse a través de FUNDAE.

infocursos@eficax.com

Quién lo imparte



Fernando Igual

Socio director de Eficax. Más de 20 años de experiencia en consultoría y formación en comportamiento organizacional, gestión del cambio y mejora de procesos.

- Program On Negotiation (PON) by Harvard
- Euronegotiation Project. Verified Educator
- Discipline Negotiation Harvard Teaching Center
- Docente en IDESIE Business & Tech School: Management Skills y Estrategia
- Coach de directivos en liderazgo, gestión de equipos y comunicación

Cómo inscribirte

1 Elige edición
Essential, 350 €
Advanced, 500 €

2 Paga online
Con PayPal o Google Pay, también desde fuera de España. El importe se cobra en euros.

3 Empieza
El acceso al Campus Virtual es inmediato.

Dudas habituales

¿Puedo hacerlo desde Latinoamérica?
Sí. Los contenidos no tienen horario y las tutorías y clases se acuerdan por videoconferencia.

¿Necesito experiencia?
No. El curso empieza por los fundamentos y avanza paso a paso.

¿Y si no termino en 3 meses?
Puedes pedir 3 meses más de acceso.

¿Dan diploma?
Sí. Eficax expide un diploma acreditativo al superar el curso.

¿Aún no lo tienes claro?

Pide una sesión informativa gratuita por videoconferencia con el profesor, sin compromiso.

WhatsApp +34 687 763 966

infocursos@eficax.com

© Eficax Management Solutions