

Negociación Avanzada

MÉTODO HARVARD

Negociación Método Harvard

Los principios de este modelo se relacionan con la estrategia de **negociación colaborativa** en la que las partes ganan de forma equivalente y se alcanzan acuerdos de **beneficio mutuo**.

Se basa en concentrar el proceso en los **verdaderos intereses en juego** y no perder el foco en juegos de posturas no relevantes, dejando los egos a un lado.

Es un modelo **muy bien sistematizado**.

Cuenta con sus propios **protocolos** y plantillas a seguir que facilitan los **procedimientos**, su asimilación y su **ejecución**.

Los **mejores resultados** se obtienen en empresas en las que se da **preparación para la negociación**, y se promueve una actitud de tolerancia, mientras el foco se concentra en **lograr avances**.



Negociación Método Harvard

El método Harvard es **una de las mejores fórmulas** para realizar una negociación de forma **eficiente y satisfactoria** para las partes.

Desde hace más de 40 años, se utiliza en los ámbitos de la política internacional y los negocios.

En este curso pretendemos que **el negociador** conozca en profundidad **las técnicas, estrategias y habilidades** adecuadas para **mejorar sus resultados** en las negociaciones en las que participe.



¿Qué trabajaremos y con qué herramientas?

1. Cuatro pilares fundamentales del método.

- Cómo dejar a un lado la percepción/opinión que tenemos de las personas y centrarnos en el objeto de la negociación.
- Cómo generar distintas opciones que beneficien a todas las partes.
- Cómo concentrarse en los intereses de ambas partes.
- Cómo basar el acuerdo en criterios objetivos.

2. Factores que intervienen en la negociación:

- Planificación.
- Comunicación e influencia.
- El negociador: características personales.
Puntos fuertes y débiles.
- Competencias emocionales que intervienen en el proceso de negociación.



¿Qué trabajaremos y con qué herramientas?



3 Estructura de la negociación:

- **Fase de Preparación**

Identificación y caracterización de cada una de las partes negociadoras: roles



- **Fase de Discusión**

Momentos clave de la negociación.
Banda de negociación.

- **Concesiones y propuestas.**



- **Cierre y confirmación del acuerdo.**

¿Qué trabajaremos y con qué herramientas?

4. *Los siete elementos del método*

- Los **intereses**.
- Las **opciones**, lo que nos gustaría obtener, así como el abanico de opciones que también satisfacen a ambas partes.
- **Alternativas** en caso de no alcanzar el acuerdo. MAPAN, Mejor alternativa a un acuerdo negociado.
- La **legitimidad**: Nuestro punto de vista según criterios objetivos.
- La **comunicación**: Qué decir y cómo hacerlo.
- La **relación** que se establece durante la negociación debe ser a medio y largo plazo.
- La importancia de **resolver las diferencias** y no mezclar lo personal con la negociación.
- El **compromiso**: La negociación, cuando hay acuerdo, termina con el compromiso de ambas partes de cumplir lo pactado.

¿Qué trabajaremos y con qué herramientas?

5. Revisaremos **otro tipo de estrategias** de negociación no colaborativa que pueden ser adecuadas en función de nuestros intereses como organización.
6. Mejoraremos nuestra capacidad para **influir de forma positiva** en las demás personas que forman parte de los procesos de negociación en los que participamos.
7. Revisaremos los **puntos fuertes que debe poseer un buen negociador** para potenciar los que poseemos y desarrollar aquellos de los que carecemos.
8. Repasaremos la estructura del proceso de negociación para mejorar nuestra capacidad para **preparar, desarrollar, dirigir y cerrar una negociación**, utilizando como base, casos prácticos de negociación exitosas.

¿Qué trabajaremos y con qué herramientas?

9. Practicaremos los aspectos de la **comunicación** que intervienen en los procesos de negociación.

10. Continuaremos ahondando sobre el impacto que tienen las emociones en las relaciones interpersonales y poder mejorar nuestra **inteligencia emocional** en los procesos de negociación.

11. Definiremos nuestro **Plan de Acción** para plasmar nuestros compromisos de desarrollo y mejora tras la formación.

Beneficios de aplicar el modelo Harvard

- **Negociar con éxito** alcanzando los objetivos.
- **Facilitar la construcción de confianza** con los interlocutores.
- **Crear relaciones de mutuo beneficio** para largo plazo.
- **Consolidar relaciones.**
- **Obtener mejores resultados y reducir el estrés** en el proceso negociador.

El **objetivo último** es provocar **cambios positivos en los participantes**: nuevos hábitos que perduren en el tiempo y que les lleven a **mejorar su productividad y resultados en la empresa.**

Individualmente, **cada persona** trabajará con el modelo de “delegado comercial ideal” para desarrollar sus **puntos fuertes** y, especialmente, sus **áreas de mejora.**

Con el **Plan de Acción** que realizará durante el curso tendrá la guía perfecta para continuar evolucionando por su cuenta al finalizar la formación.

Curso

NEGOCIACIÓN MÉTODO HARVARD

Modalidad

Presencial: In company o en aula Noa's

Metodología

Teoría

Acción

Asimilación

Duración

10- 12 horas

Niveles

Iniciación

Avanzado

Participantes

Grupos de 8-12 personas