





Método Harvard de Negociación

-  50 horas
-  Certificado final
-  100% online
-  Estudia a tu ritmo

Durante los últimos 20 años, la Universidad de Harvard ha desarrollado un método diferente de abordar la negociación. Una herramienta imprescindible para todo tipo de profesional que tenga que enfrentarse a esta. En este curso aprenderás las claves para reflexionar y preparar con éxito tu próxima negociación.

Objetivos del curso



CONOCER

Las principales características del Método Harvard y su origen.



REFLEXIONAR

Sobre el contexto de una futura situación de negociación.

Los 4 principios básicos del Método Harvard

En un principio, el sistema se sustentó en cuatro claves que conforman el proceso de negociación:

1. Separar a la persona del problema.
2. Concentrarse en los intereses y no en las posiciones.
3. Inventar opciones de mutuo beneficio.
4. Insistir en la aplicación de criterios objetivos.

Los 7 elementos del Método Harvard

 Alternativas

 Intereses

 Opciones

 Comunicación

 Criterios

 Relación

 Compromisos

Profesor



IGNACIO MARTÍNEZ MAYORAL | 

Licenciado en Ciencias de la Información (UCM) y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (ESIC). Ha realizado diversos Programas de especialización en el PON (Harvard Law School) y Kennedy Harvard School. Ha desarrollado su carrera profesional asumiendo diferentes puestos de responsabilidad en sectores como la Tecnología, Seguros o Energía, entre otros. En los últimos años, ejerce como docente en Management, especializándose en el área de la Negociación Estratégica e Internacional. Actualmente es Director de Programas en Gestión de Conflictos y Negociación Estratégica e Internacional en La Salle International Graduate School of Business y Profesor en el Master de Globalización y Negocios Internacionales (Instituto de Estudios Cajasol).