



Cambridge International Consulting

ESPECIALISTAS EN INFLUENCIA ESTRATÉGICA

NEGOCIACIÓN
HABILIDADES GERENCIALES
CONSULTORÍA

Más de 23 años y 40.000 profesionales formados en la región nos permiten ofrecer:



Los mejores programas de capacitación en técnicas de negociación, liderazgo y persuasión.



Consultoría especializada en diseño de estrategias de alto impacto que permitan el logro de los objetivos en negociaciones complejas y solución de conflictos.



Trabajamos directamente con los profesores del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, donde también dictamos el taller de negociación dirigido a empresarios de la región.



SERVICIOS DE CAPACITACIÓN:



NEGOCIACIÓN, PERSUASIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO



HABILIDADES GERENCIALES



LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP)

CONSULTORÍA:



INTERVENCIÓN EN RELACIONES LABORALES



INTERVENCIÓN EN RELACIONES COMUNALES



CAMBIO ORGANIZACIONAL

CONFERENCIAS:



DESARROLLO ADAPTADO DE CUALQUIER TEMA RELACIONADO CON NEGOCIACIÓN, CAMBIO ORGANIZACIONAL Y LIDERAZGO.





Cambridge International Consulting

CAPACITACIONES





NEGOCIACIÓN, PERSUASIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO

16h 12h **TALLER DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN:**
Herramientas y Habilidades para una Negociación Exitosa

4h **CLÍNICA DE CASOS DE NEGOCIACIÓN:**
Práctica para ser más Efectivos

8h **TALLER DE ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN:**
El Secreto de una Comunicación Efectiva

4h **MANEJO DE CONVERSACIONES DIFÍCILES:**
Haciendo las Conversaciones Difíciles más Productivas

4h **EMOCIONES EN LA NEGOCIACIÓN:**
5 Secretos para una Negociación Exitosa

4h **GÉNERO Y NEGOCIACIÓN:**
Incrementando Nuestra Capacidad de Influencia

16h 8h **TEMAS AVANZADOS DE NEGOCIACIÓN:**
Potenciando Nuestra Efectividad al Negociar





NEGOCIACIÓN, PERSUASIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO



TALLER DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN: Herramientas y Habilidades para una Negociación Exitosa

Formato disponible en taller de 16H y 12H

¿Cómo influir en el comportamiento de las personas y empresas de nuestro entorno, con un objetivo determinado? Compartimos la metodología y herramientas del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, así como los últimos avances en materia de negociación, con el objetivo de potenciar la habilidad de los participantes para influir en las personas de su entorno, negociar, estructurar alianzas y generar compromisos de largo plazo.



CLÍNICA DE CASOS DE NEGOCIACIÓN: Práctica para ser más Efectivos

Formato disponible en taller de 4H

Taller de seguimiento dirigido a los participantes del taller de Técnicas de Negociación. El objetivo es (i) repasar brevemente la metodología, y (ii) analizar casos reales de negociación (internos o externos), utilizando el modelo y las herramientas aprendidas. Alternativamente pueden usarse casos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.





NEGOCIACIÓN, PERSUASIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO



TALLER DE ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN: El Secreto de una Comunicación Efectiva

Formato disponible en taller de 8H

No basta que una idea sea genial para que sea valiosa:

¿Cómo influir en otras personas para que piensen o actúen voluntariamente de manera diferente, para que cooperen con nosotros en la solución de problemas, el logro de resultados, para que comprendan nuestra idea?

Sustentado en las últimas investigaciones científicas sobre el comportamiento humano realizadas por miembros del Proyecto de Negociación de Harvard, el objetivo de este taller es el de potenciar las habilidades de comunicación e influencia del participante, utilizando estratégicamente principios de persuasión de manera ética y efectiva.





NEGOCIACIÓN, PERSUASIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO



MANEJO DE CONVERSACIONES DIFÍCILES: Haciendo las Conversaciones Difíciles más Productivas

Formato disponible en taller de 4H

Compartimos la metodología propuesta por Sheila Heen, Bruce Patton y Douglas Stone, miembros del Proyecto de Negociación de Harvard, mediante la cual los participantes podrán analizar, prepararse y conducir sus conversaciones más retadoras con mayor eficiencia, así como proteger el capital relacional de la empresa formando equipos de negociación de alto impacto, personas que asuman responsabilidad y compromiso, colaboren y generen resultados en conjunto.



EMOCIONES EN LA NEGOCIACIÓN: 5 Secretos para una Negociación Exitosa

Formato disponible en taller de 4H

Toda negociación es un proceso emocional. El objetivo del taller es entender ese lado de la negociación, y aprender a transformar las emociones en un activo en lugar de un obstáculo. Nuestra empresa trabaja directamente con Daniel Shapiro, coautor con Roger Fisher del libro “Más allá de la Razón”, en el que se basa este taller.





NEGOCIACIÓN, PERSUASIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO



GÉNERO Y NEGOCIACIÓN: Incrementando Nuestra Capacidad de Influencia

Formato disponible en taller de 4H

¿Cómo influye el género en la negociación? Entender cómo negocia el hombre y cómo negocia la mujer y las distintas habilidades y forma de comunicarse, es fundamental para desarrollar estrategias y procesos de negociación exitosos, así como para formar equipos de negociación de alto impacto.



TEMAS AVANZADOS DE NEGOCIACIÓN: Potenciando Nuestra Efectividad al Negociar

Formato disponible en taller de 16H y 8H

Taller dirigido solo a personas que ya tomaron el primer taller de negociación. Está enfocado en compartir las últimas investigaciones en materia de negociación, con el objetivo de brindarle nuevas herramientas a los participantes que puedan incrementar su efectividad y eficiencia en la mesa de negociación





HABILIDADES GERENCIALES

16h **HABILIDADES GERENCIALES:**

Gestionando el Capital Humano

12h **LIDERAZGO EN TIEMPOS DE CAMBIO:**

Liderando en Entornos Altamente Cambiantes y Complejos

16h 8h **PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO:**

Cautivando a Nuestra Audiencia

4h **¡GRACIAS POR EL FEEDBACK!:**

La Ciencia y el Arte de Recibir *Feedback* Positivamente

4h **DISC:**

Desarrollando Nuestra Efectividad Personal

8h 4h **LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP)**

Deja que tus manos piensen





HABILIDADES GERENCIALES



HABILIDADES GERENCIALES: Gestionando el Capital Humano

Formato disponible en taller de 16H

Sólo contando con una plana de gerencias y jefaturas de primer nivel una organización logrará resultados excepcionales.

Formamos líderes altamente capacitados para desarrollar la competencia y el compromiso de sus colaboradores, incentivar la gestión participativa, iniciar e implementar cambios.

Dado que la mayor fortaleza de toda organización está en las capacidades y motivación de su personal, enfocamos este taller en el rol más importante del gerente: la gestión eficiente del capital humano a través del desarrollo de las cuatro habilidades gerenciales fundamentales:

- (i) Cambio Organizacional
- (ii) Administración del Tiempo
- (iii) Empowerment
- (iv) Liderazgo Situacional

* Los cuatro módulos que integran el taller de Habilidades Gerenciales también pueden tomarse de manera independiente, en formato de

* Las metodologías utilizadas en estos módulos son las de Ken Blanchard, Alan Randolph, Stephen Covey, Time Mastery Profile, William Oncken, John P. Kotter.





HABILIDADES GERENCIALES



LIDERAZGO EN TIEMPOS DE CAMBIO: Liderando en Entornos Altamente Cambiantes y Complejos

Formato disponible en taller de 12H

Dirigido a líderes involucrados en procesos de transformación de sus organizaciones, áreas o desarrollo de nuevos proyectos. ¿Cuáles son los puntos clave en un proceso de liderazgo exitoso? El taller brinda un marco conceptual dirigido a potenciar las habilidades de liderazgo de los participantes, a fin que puedan movilizar a sus equipos a través de los cambios que requiera la organización. Metodología de Ronald Heifetz, Profesor de la Universidad de Harvard.



PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO: Cautivando a Nuestra Audiencia

Formato disponible en taller de 16H y 8H

¿Logramos el impacto deseado con nuestras presentaciones? Dirigido a ejecutivos que requieran comunicarse de forma clara, convincente y segura con todo tipo de audiencias. Los dos segmentos del taller se orientan en brindar al participante las técnicas que le permitan comunicarse de manera clara y convincente con todo tipo de audiencias, así como las herramientas para la organización del contenido de las presentaciones orales.





HABILIDADES GERENCIALES



¡GRACIAS POR EL FEEDBACK!:

La Ciencia y el Arte de Recibir *Feedback* Positivamente

Formato disponible en taller de 4H

Las organizaciones invierten muchísimos recursos en entrenar a sus gerentes, jefes y supervisores en cómo dar feedback, pero ¿qué pasa cuando el receptor no tiene la disposición o la capacidad para absorberlo? Feedback como oportunidad y no como una amenaza, ser hábiles aprendices, reducir hipersensibilidad para recibir el feedback de forma abierta y objetiva, e identificar áreas de mejora. *Incluso cuando está totalmente equivocado, es injusto, mal presentado o, francamente, no estás de humor... ¡Gracias por el feedback!*



DISC:

Desarrollando Nuestra Efectividad Personal

Formato disponible en taller de 4H

Utilizando la herramienta DISC, el participante identificará y evaluará la efectividad de su estilo de comportamiento y comunicación, así como los estilos de comportamiento y comunicación de sus colaboradores, pares, contrapartes y general y, desarrollará las estrategias que le permitan potenciar su efectividad personal como líder, coach y negociador.





LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP)

Formato disponible en taller de 8H y 4H



En este taller, facilitado por un instructor certificado en la metodología LSP, se trabaja a través de lo lúdico para potenciar el rendimiento de los equipos de trabajo, fomentar la creatividad e innovación, mejorar la comunicación interna y la solución de problemas.

Es un método que busca identificar lo que las personas realmente piensan y sienten sobre un tema específico, el cual es planteado por el facilitador en base a lo requerido por el cliente.

Está indicado para un gran número de situaciones como:

- 🧑‍🎓 Mejorar el desempeño de un equipo de trabajo, incrementando la confianza y colaboración entre sus integrantes
- 🧑‍🎓 Facilitar el análisis de problemas complejos
- 🧑‍🎓 Promover el rompimiento de paradigmas, el desarrollo de soluciones creativas e innovadoras, y el intercambio de opiniones y punto de vista diversos.
- 🧑‍🎓 Lograr una comunicación más fluida en el equipo de trabajo
- 🧑‍🎓 Alinear a las personas bajo una visión, misión, valores y objetivos estratégicos comunes





Cambridge International Consulting

CONSULTORÍA





CONSULTORÍA







INTERVENCIÓN EN RELACIONES LABORALES

Re-Encuadrando la Relación entre Empresa y Sindicato

4H de Diagnóstico + 12H Taller

Con amplia experiencia capacitando empresas y sindicatos para facilitar sus procesos de negociación y re-encuadrar su relación, entendemos la Intervención Laboral como parte de una estrategia para cambiar la dinámica de las relaciones entre la empresa y el sindicato, pasando de un esquema posicional/confrontacional, a uno de “socios estratégicos”.

Este taller incluye:

-  Sesiones de diagnóstico con cada una de las partes
-  Taller de Técnicas de Negociación enfocado a las negociaciones laborales
-  Informe de cierre a la empresa en la que se compartirá un informe así como estrategias y recomendaciones
-  Acompañamiento en la negociación colectiva





CONSULTORÍA







INTERVENCIÓN EN RELACIONES COMUNALES Construyendo Estrategias Sostenibles

4H de Diagnostico + 12H Taller

Intervención en técnicas de negociación enfocada en el tema de Relaciones Comunales. Nuestra empresa tiene amplia experiencia en el tema comunal, habiendo trabajado con la mayor parte de empresas de la gran minería.

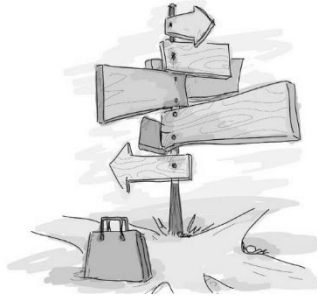
Este taller incluye, entre otros:

-  Aprender a diseñar una estrategia de negociación en el ámbito de las RRCC.
-  Generar un cambio de actitud personal respecto a las relaciones de trabajo internas y externas.
-  Entender cómo operan los campesinos o pobladores vinculados a procesos extractivos, o a empresas que necesitan establecer servidumbres de paso por las tierras de su propiedad.
-  Mejorar su capacidad para lidiar con personas difíciles.





CONSULTORIA – CAMBIO ORGANIZACIONAL



Definir qué cambios en la empresa llegan a ser calificados como “**cambio organizacional**” no es fácil. El solo hecho de que una empresa revise y simplifique todos los formatos que utiliza, es un cambio organizacional que generará eficiencia y mayor satisfacción del cliente interno y externo.

- 👉 Generar una cultura de valores, o de servicio externo
- 👉 Romper las barreras entre áreas para generar eficiencia y rentabilidad
- 👉 Enfocarse en nuevos nichos de mercado
- 👉 Reestructurar los objetivos y estrategias de la empresa

Muchos de los planes estratégicos que elaboran las empresas acaban empastados en las bibliotecas de la alta gerencia, sobre todo si implicaban **cambios adaptativos**, es decir, cambios en la manera como las personas hacen las cosas. Los seres humanos en todos los niveles de la organización entramos a zonas de confort, y generamos resistencias al cambio.

Basados en los estudios de John P. Kotter, R. Heifetz, E. Deming (creador del milagro japonés), identificamos el cambio y verificamos su idoneidad, así como el alineamiento que debe existir en la organización para que todos sin excepción apunten sus energías en la dirección establecida.





Cambridge International Consulting

CONFERENCIAS





CONFERENCIAS

DESARROLLO ADAPTADO DE CUALQUIER TEMA RELACIONADO CON NEGOCIACIÓN Y LIDERAZGO.

- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
- ADMINISTRACION DEL TIEMPO
- CAMBIO ORGANIZACIONAL
- DE BUENAS A SOBRESALIENTES
- EMOCIONES Y NEGOCIACIÓN
- EMPOWERMENT
- GÉNERO Y NEGOCIACIÓN
- GRACIAS POR EL FEEDBACK!
- LIDERANDO MILLENNIAN
- NEUROCIENCIA Y NEGOCIACION
- LIDERAZGO EN TIEMPOS DE CAMBIO
- LIDERAZGO SITUACIONAL
- HABILIDADES GERENCIALES
- MANEJO DE CONFLICTO
- PENSAMIENTO LATERAL
- PRINCIPIOS DE PERSUASIÓN
- EFECTIVIDAD PERSONAL
- COLABORAR O COMPETIR
- LA CONFIANZA EN LA RELACION DE TRABAJO
- PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO
- CONVERSACIONES DIFICILES

Diseñadas para grupos de todos los tamaños.

Nuestras presentaciones pueden adaptarse a cualquier tipo de actividad, ya sea desayunos, almuerzos de trabajo o charlas corporativas.





CONFERENCIAS – Últimas conferencias desarrolladas



NEUROCIENCIA Y NEGOCIACIÓN Impacto de los Sesgos Cognitivos en la Toma de Decisiones

¿Somos tan racionales como creemos?

La corriente de economistas llamada Behavioural Economics sostienen que nuestra conducta es mucho menos racional de lo que nos gustaría creer y más guiada por intuiciones y atajos mentales.

Entender estos sesgos, para tomar mejores decisiones y ser más eficaces al comunicarnos, vender ideas, productos o servicios.



LIDERANDO A LOS MILLENNIAL: De la Y a la Z

Hoy, en la mayor parte de empresas hay por lo menos cuatro generaciones interactuando. La generación Y así como la Z tienen características muy distintas a las precedentes. El objetivo de la conferencia es ayudar al participante a entender las características y motivaciones de estas generaciones, así como mejorar sus habilidades para liderarlos, motivarlos y retenerlos.





consultas@cic-peru.com



(51-1) 242 – 3567 / 242 – 9794



www.persuadir.pe



Cambridge International Consulting Perú



Eduardo Moane

