CIDES corpotraining

Curso Online en Vivo

CURSO

Masterclass de Negociación con el Método de Harvard

12 horas

Fechas: 9, 10 y 11 de noviembre de 2026

Facilitador:

Amancio Ojeda Saavedra

¿TE INTERESA ESTE CURSO?

CONTÁCTANOS:

Email: contacto@cides.com

WhatsApp o Llamar: (+56) 993202663

O agenda una reunión con nosotros.

Curso Certificado e impartido por **CIDES Corpotraining SpA**.
Certificados NCh 2728 – ISO 9001
Organismo Acreditado por Sence (para Chile)
Capacitando a Chile y todo Latinoamérica desde 1980.

INSTITUCIÓN CERTIFICADA EN FORMACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS Y PROFESIONALES

www.cides.com
contacto@cides.com
+56993202663

- Disponibilidad **Código Sence**
- Plataforma Online: Aula Virtual + Zoom
- Acceso a Grabaciones 50% de las sesiones.
- Material Descargable
- Incluye: Certificado y Credencial Digital de estándar internacional.
- Dirigido a Profesionales & Empresas.

PRESENTACIÓN - OBJETIVOS

Curso
Masterclass de Negociación con el Método de Harvard
Cómo Lograr Acuerdos Exitosos de Beneficio Mutuo

Amancio Ojeda S.

Presentación

En el dinámico mundo empresarial de hoy, negociar efectivamente es crucial para resolver conflictos, alcanzar metas comunes y establecer relaciones duraderas.

Este curso ofrece una oportunidad única para adquirir conocimientos y habilidades prácticas basadas en el prestigioso Método de Negociación de Harvard. El curso aborda la negociación en contextos complejos y con partes difíciles, asegurando acuerdos sostenibles y colaborativos.

Al centrarse en las etapas clave de preparación, negociación en la mesa, y evaluación posterior, los participantes podrán aplicar estrategias efectivas para acuerdos de beneficio mutuo y éxito compartido. El Método de Harvard permite enfrentar diversos desafíos negociadores, promoviendo relaciones duraderas y éxito en un entorno competitivo y diverso.

Objetivo general de **aprendizaje**

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de aplicar el Método de Negociación de Harvard en diversos contextos, desarrollando estrategias efectivas de preparación, ejecución y evaluación de negociaciones para alcanzar acuerdos sostenibles y colaborativos, incluso en situaciones complejas o con partes difíciles, asegurando relaciones de largo plazo basadas en el beneficio mutuo y el éxito compartido.

OBJETIVOS – DIRIGIDO A

Objetivos específicos de **aprendizaje**

- Identificar la importancia de la negociación como herramienta clave para resolver conflictos y alcanzar metas conjuntas.
- Aplicar las tres etapas fundamentales del Método de Harvard: preparación, negociación en la mesa y evaluación posterior.
- Manejar las cinco claves del Método de Harvard para garantizar negociaciones exitosas.
- Incorporar técnicas específicas para tratar con personas difíciles durante el proceso de negociación.
- Desarrollar la habilidad de identificar los intereses reales de las partes a través de preguntas efectivas.
- Analizar las características distintivas de la negociación colaborativa y su diferencia con otros enfoques.
- Evaluar el impacto de las diferencias culturales en la negociación y adaptar estrategias para garantizar el éxito en entornos diversos.
- Implementar herramientas creativas para generar opciones y gestionar barreras comunes en el proceso de negociación.

Dirigido a

Todos aquellos interesados en transformar sus habilidades de negociación a través del prestigioso Método de Harvard y que buscan alcanzar acuerdos beneficiosos y sostenibles, asegurando relaciones de largo plazo y éxito compartido en diversos contextos. En forma específica a:

- **Profesionales y Empresarios:** Ejecutivos, gerentes y líderes que desean mejorar sus habilidades de negociación para alcanzar acuerdos efectivos.
- **Consultores y Asesores:** Profesionales que asesoran a empresas en temas de negociación y resolución de conflictos.
- **Abogados y Mediadores:** Especialistas en resolución de disputas que buscan profundizar en técnicas de negociación colaborativa.
- **Directores de RRHH:** Responsables de gestionar conflictos laborales y negociaciones internas.
- **Académicos y Estudiantes Avanzados:** Personas que desean complementar su formación con habilidades prácticas en negociación.
- **Representantes de ONGs:** Profesionales que necesitan negociar en contextos multiculturales y complejos.

Modalidad para esta instancia

Online en Vivo (Sincrónico)

Sesiones de aprendizaje en línea en tiempo real (usualmente a través de Zoom), donde tanto el instructor como los participantes se conectan simultáneamente en las fechas y horarios establecidos para este curso.

Metodología

El curso se realiza por un **relator experto**, quien combina exposición teórica, videos explicativos, demostraciones y ejemplos reales, análisis de casos y buenas prácticas, junto con actividades y ejercicios prácticos que favorecen el **aprendizaje aplicado**.
Los participantes pueden realizar preguntas en todo momento, debatir soluciones, intercambiar experiencias y aplicar los contenidos en situaciones reales.
Se entrega la presentación del curso y **material complementario** para profundización. El enfoque tipo **curso-taller** permite abordar temas complejos en un ambiente cercano, dinámico y confortable.

INCLUYE

Incluye - Recibirás

- Acceso exclusivo al Aula Virtual.
- Presentación del curso en formato PDF.
- Material complementario descargable para reforzar el aprendizaje.
- Evaluación final para medir conocimientos adquiridos.
- Asistencia: 75% para Certificación.
- Encuesta de satisfacción, contribuyendo a la mejora continua.
- **Acceso *on demand* a un tope del 50% de las grabaciones**, válidas como evidencia de participación asincrónica y de acuerdo con nuestra política de acceso a grabaciones.
- **Certificado Oficial de Cumplimiento**, por Participación y/o Aprobación, emitido y respaldado por CIDES Corpotraining, entidad reconocida y certificada por ISO 9001 y NCh 2728 y de acuerdo a nuestra política de certificación.
- **Credenciales Digitales** que acreditan las competencias adquiridas en un curso individual o módulo de un Diplomado, y las del conjunto de un Programa de Aprendizaje (o Diplomado).
- Para cursos in-Company: Reunión con el Relator incluido en la propuesta de cotización. Costo cero.



Certificación

La **Política de Certificación de CIDES Corpotraining** contempla la entrega de los siguientes **certificados y credenciales digitales** según corresponda:

- **Certificado Oficial de Cumplimiento** (por participación y/o aprobación, aplicable a Cursos y Diplomados).
- **Credencial Digital** con reconocimiento académico global, verificables y trazables, que garantizan seguridad, interoperabilidad y permanencia, las que te permiten destacar tu logro en redes profesionales y respaldar tu perfil laboral. Acreditan las competencias adquiridas en un curso individual o módulo de un Diplomado, y las del conjunto de un Programa completo (o Diplomado).

  Estas Credenciales cumplen con Estándares Internacionales, entre ellos:

  - Open Badge 3.0
  - W3C Verifiable Credentials
  - European Learning Model (ELM-Europass)
  - GDPR y
  - LTI (Learning Tools Interoperability).



Requisitos Académicos para la Certificación:

1. Certificado de PARTICIPACIÓN

- **Participar*** en al menos el **75 % de la duración total** de cada curso individual, o de cada módulo de un Diplomado.

2. Certificado de PARTICIPACIÓN y APROBACIÓN, + CREDENCIAL Digital por cada curso/módulo, y por el programa completo de un Diplomado

- **Aprobar** el Test Final de Conocimientos de cada curso individual o módulo de un Diplomado, con al menos un **60 % de respuestas correctas,** y
- **Participar*** en al menos el **75 % de la duración** de cada curso individual o módulo de un Diplomado.

::::::::::::::
::::::::::::::

***** La **participación** considera tanto la **asistencia en modalidad sincrónica** como la **participación asincrónica validada** mediante la visualización de grabaciones oficiales (disponibles *on demand*, con un **tope del 50% de las sesiones** de cada módulo y por tiempo limitado).

CONTENIDOS DEL CURSO

Programa del Curso

Masterclass de Negociación con el Método de Harvard

Módulo 1: Introducción a la Negociación

- ¿Por qué y para qué negociar?
- Estructura y dinámica del conflicto.
- Concepto de ganar colectivo.

Módulo 2: Fundamentos del Método de Harvard

- Las tres etapas de la negociación: preparación, mesa de negociación, evaluación.
- Las cinco claves del Método de Harvard.

Módulo 3: Negociación Colaborativa

- Definición y características.
- Elementos esenciales: confianza, respeto, competencias técnicas.
- Clima positivo y buena fe en las negociaciones.

CONTENIDOS DEL CURSO

Módulo 4: Técnicas para descubrir intereses y generar opciones

- Uso correcto de preguntas abiertas y cerradas.
- Herramientas creativas para la generación de alternativas.
- Identificación y superación de barreras a la creatividad.

Módulo 5: Gestión de personas difíciles

- Estrategias para manejar tensiones y conflictos.
- Técnicas de persuasión y manejo emocional.

Módulo 6: Negociaciones en entornos multiculturales

- Impacto de las diferencias culturales.
- Adaptación de estrategias según el contexto cultural.
- Negociaciones en contextos virtuales: ventajas y desventajas.

Módulo 7: Evaluación y aprendizaje de las negociaciones

- Herramientas para medir el éxito de una negociación.
- Identificación de aprendizajes clave para futuras negociaciones.
- Construcción y mantenimiento de alianzas estratégicas.



Nuestro Facilitador

Amancio Ojeda S.

Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Rafael Urdaneta y Máster en Ciencias de la Conducta egresado del Centro de Investigaciones Psiquiátricas, Psicológicas y Sexológicas de Venezuela.

Fue Director Nacional del Instituto Universitario "Jesús Enrique Lossada" (1998 a 2004). Presidente de Alianzas de Aprendizaje.

Autor de los libros: "Personas Compran Líderes" (junto a Carlos Rosales) y "¡Ponte en Acción! 72 formas de avivar el Liderazgo". También, del Audiolibro: "Las 3 Lecciones Perdidas del Liderazgo".

Es consultor experto en las áreas de: Liderazgo, Gestión del Cambio, Coaching, Formación de Instructores a través de la Metodología "Aprendizaje Acelerado" ®.

Su formación como facilitador ha sido a través de instituciones internacionales como la JCI (en Venezuela, Panamá, Colombia y Brasil), asimismo por la International Alliance for Learning – IAL en USA, la Sociedad Americana de Entrenamiento y Desarrollo–ATD en USA, entre otros. Hoy tiene un programa de formación de instructores denominado: "Trilogía para Facilitadores" que utiliza la Metodología "Aprendizaje Acelerado" ® con más de 1500 personas certificadas en el mundo.

Formado en el programa de "Coaching en Ambientes Organizacionales" del IESA; y certificado en Argentina como "Coach en PNL" por Joseph O´Connor, también "Coaching Directivo" con el Máster Coach Juan Vera, a través de la Universidad Corporativa SIGO, y es miembro de la International Coaching Community.

A la fecha suma más de 10.000 Horas de Facilitación, dictando experiencias de aprendizaje y conferencias en países como: Argentina, Chile. Colombia, España, Perú, Rep. Dominicana, y Venezuela. Ha sido el conferenciante principal para audiencias que superan 1.500 personas en una sola sala.

Como consultor organizacional ha trabajado para instituciones nacionales y trasnacionales, en sectores como: alimentos, bebidas, laboratorios médicos y químicos, telecomunicaciones, instituciones públicas, comercio electrónico, universidades, banca privada, petroquímicas, hotelero y recreacional, entre otros.

Fue premiado por la Revista GERENTE (Venezuela) como uno de los 100 Gerentes más exitosos del País (2007), fue presidente (2008 y 2009) de la JCI Venezuela; representó a su país en la Cumbre de la ONU en 2008 en New York y en 2009 en Ginebra.

Hoy investiga y documenta sobre las prácticas de Desarrollo Organizacional y Liderazgo, creador de modelos y conceptos de aplicación organizacional, articulista para El Universal, y las Revistas: DINERO, Learning Review (Argentina y España).

INFORMACIÓN GENERAL

Información General

CURSO: Masterclass de Negociación con el Método de Harvard	
Fechas:	9, 10 y 11 de noviembre de 2026
Horarios / Sesiones:	De lunes a miércoles, de 14:00 a 18:00 hrs. (UTC-3) cada día.
Duración total:	12 Horas totales – 3 sesiones virtuales en vivo de 4 horas c/u.
Modalidad:	Online en Vivo (Sincrónico)
Certificados a entregar:	Certificado de Participación y/o Aprobación del Curso y Credencial Digital de Estándar Internacional según la siguiente Política de Certificación de CIDES.
Código Sence* Modalidad Online en Vivo:	12-38-0773-91
Nombre Sence del Curso:	Negociación Con El Método De Harvard
* Curso acreditado por SENCE (Sólo para empresas chilenas).	
Organismo Capacitador (OTEC):	Capacitación y Desarrollo Corporativo SpA. Rut: 77.334.850-2 * Empresa acreditada por Sence
CERTIFICACIONES:	Certificada NCh 2728:2015 e ISO 9001:2015 Ver Certificados de CIDES para: NCh2728 - ISO 9001 - IQNET Ver Política de Calidad.
Informaciones:	Tel.: +569 9320 2663 – Email: contacto@cides.com – www.cides.com Ver Formas y medios de pago de nuestros cursos.
Código interno del Curso:	854/5855
Acceso a grabaciones modalidad Online en Vivo:	Cides incentiva la participación activa. Sin embargo, los inscritos pueden solicitar acceso a un **máximo del 50%** de las grabaciones de las sesiones del curso según esta política.
Plataforma Streaming:	Usualmente por **Zoom**. O a pedido del cliente para cursos in-Company.
Aula Virtual:	**Para Participantes:** Acceso con usuario y claves de acceso individual. Botones de entrada a Zoom, Marcaje de asistencia Sence, Descarga de Material, Test de Conocimientos con autocorrección, Encuesta de Satisfacción, Descarga de Certificados. **Para Responsables de Inscripción:** Acceso preferente para seguimiento en tiempo real de la actividad de sus participantes inscritos. Descargas de informes, Certificados, y Reportería Completa.

Cursos diseñados para todo América Latina. Consulta por nuestros precios en dólares y formas de pago internacional.

Precios	CLP Chile	USD Dólar
Por participante (Valores exentos de IVA)	**$180.000**	**US$224**

* Consulta por valores para grupos de participantes.

Inscripciones

Las únicas inscripciones válidas son las que ingresan por medio de nuestro **FORMULARIO ÚNICO DE INSCRIPCIÓN** en línea, el que se encuentra en nuestra página web: www.cides.com en el botón del curso correspondiente, o solicítalo a contacto@cides.com o al +569 9320 2663.

CONDICIONES DE PAGO

- **Contado**: Pago en el período entre que se confirma la realización del curso hasta 3 días hábiles previos al inicio de éste.
- **Para Empresas Clientes** (con acuerdo especial): Pago a 30 días desde la fecha de término del curso, con Orden de Compra enviada previamente al inicio del Curso.
- **Para otras empresas:** Consultar por condiciones especiales.

Formas de Pago: Ver Formas y medios de pago de nuestros cursos.

*Notas:

1. CIDES se reserva el derecho de suspender o re-programar la realización del Curso si no se alcanza quórum mínimo. Avisaremos con al menos 3 días hábiles de anticipación, salvo fuerza mayor de último momento.
2. Si un inscrito no pudiera participar en el Curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Rogamos dar aviso con anticipación.

COTIZACIÓN IN-COMPANY

Cursos **a tu medida**

Cotizaciones Curso Cerrado / In-Company

Si necesitas este curso a la medida de tu empresa, acortar o extender la duración, realizarlo en modalidad online en vivo (por Zoom), o de forma presencial, podemos ajustarlo según tus requerimientos.

Enviaremos una propuesta de cotización a tu medida.

Reunión con el Relator incluido. Costo cero.

Nuestro equipo está preparado para desarrollar técnicas de aprendizaje efectivo y dinámico, con más de 40 años de experiencia en formación profesional para todo América Latina.

Los Cursos in-Company, o cursos dentro de la empresa, son programas de capacitación diseñados específicamente para las necesidades y objetivos de una organización. Esto permite adaptar el contenido del curso a los desafíos específicos que enfrenta la organización, promoviendo un aprendizaje más relevante y aplicable directamente en el entorno laboral.

Envíanos tus requerimientos a:

Email: contacto@cides.com

WhatsApp: +56 9 93202663

O completa este formulario para más detalles: Formulario de solicitud de cotización empresas

O agenda una reunión con nosotros aquí: Calendario de Reuniones

EXPERIENCIA

Podemos presumir de **nuestros Clientes** de todo **Latinoamérica**

Más de 38.000 participantes, y más de 3.600 empresas han confiado en nosotros.

CIDES cuenta con presencia en todos los sectores industriales, y más de 40 años de experiencia trabajando con empresas tanto de Chile como de todo Latinoamérica.

Y esto sólo desde el año 2000 a la fecha...

