



CMI
INTERSER

Programa de Educação Executiva

WORKSHOP

THEORY AND TOOLS OF THE
HARVARD NEGOTIATION PROJECT



TURMA 2022

14 a 18 de Novembro de 2022

Harvard Faculty Club

Cambridge –Massachusetts –EUA

<https://cmiinterser.com.br/harvard-faculty-club/>

CONVITE

Estimados,

É um grato prazer para CMI Interser, consultoria internacional fundada pelo Prof. Roger Fisher, oriunda do Projeto de Negociação da Universidade de Harvard, apresentar o Workshop de Negociação Theory and tools of the Harvard Negotiation Project, especialmente direcionado a empresários, executivos e profissionais em geral, que será ministrado no Harvard Faculty Club, Harvard University, Cambridge – MA, em português.

Compartilharemos o melhor da teoria acadêmica, os últimos avanços no modelo de negociação mais utilizado no mundo durante os últimos 35 anos nas mais diversas áreas de atividade e os resultados de sua aplicação no mundo real. Destacados professores da Universidade de Harvard e importantes especialistas de CMI Interser reunir-se-ão para entregar sua vasta experiência e oferecer aos participantes poderosas ferramentas que permitirão aumentar e refinar suas competências em negociação.

O programa é uma oportunidade única para ampliar sua perspectiva, intercambiar opiniões com um grupo internacional de colegas e construir uma rede duradoura de contatos de primeiro nível. Ao término do programa os participantes contarão com novos pontos de vista que, sem lugar a dúvidas, constituirão um marco em seu desenvolvimento profissional e pessoal. Convidamos você a participar neste fascinante programa e a desfrutar das instalações da universidade e do entorno natural de uma cidade como Cambridge, que com certeza contribuirão para uma experiência inesquecível.

Atenciosamente,


Henri Krause
CEO CMI Interser Brasil

SOBRE A CMI INTERSER

CMI Interser tem suas origens no Harvard Negotiation Project, o centro e a teoria de negociação mais reconhecidos do mundo durante os últimos 35 anos.

Suas antecessoras, Conflict Management Inc. (CMI) e Conflict Management Group (CMG) foram organizações pioneiras em colocar na prática estas teorias, tanto no mundo dos negócios quanto da política.

Em 1997 nasce a CMI International Group, que une a experiência prática de CMI e CMG com os últimos desenvolvimentos do Harvard Negotiation Project, com o objetivo de levar esta metodologia de negociação ao mundo empresarial e pessoal. Em 2016 a CMI International Group reformula sua marca e torna-se a CMI Interser.

CMI Interser é uma consultoria internacional especializada em negociação, construção de relacionamentos significativos, mediação, prevenção e resolução de conflitos. Sua sede é na cidade de Cambridge, MA, com vários escritórios regionais e representantes comerciais na maioria dos países da América Latina e Europa. Recentemente, em 2017 iniciamos a operar localmente no Brasil.

CONTEÚDO

Propósitos

O objetivo do workshop é ajudar os participantes a desenvolver suas habilidades individuais como negociadores, focando particularmente no gerenciamento de situações onde são igualmente importantes os resultados e os relacionamentos. Ajudar a conhecer o perfil de cada participante e explorar as técnicas que podem resultar efetivas no momento de negociar. Demonstrar como a aplicação destas ferramentas poderá ampliar as habilidades negociadoras no futuro.

Compartilharemos

Um quadro analítico e operacional e as ferramentas para preparar, conduzir e avaliar processos de negociação desenvolvidos no âmbito do Projeto de Negociação de Harvard pelo Prof. Roger Fisher e seus colegas. A filosofia pedagógica, e premissa de trabalho, diz que os participantes não são principiantes no quesito negociação, mas negociadores com diversas e ricas experiências, que enfrentam diariamente problemas desafiadores e complexos de persuasão e influência.

Estrutura

A primeira parte do workshop está dedicada a classes teóricas cujo propósito é compartilhar com os participantes o Modelo de Negociação de Harvard e os desenvolvimentos mais recentes, assim como sua aplicação no mundo real. A outra parte do programa trata do estudo de casos – extraídos de diversos contextos que serão analisados de forma coletiva – que permitem pôr em prática o modelo e sua aplicação num entorno de baixo risco.

DETALHES

Esquema Temático

- Como medimos o sucesso numa negociação?
- Preparação para a negociação;
- Guia estratégico de negociações;
- Lidando com negociadores difíceis;
- Como realizar uma distribuição justa;
- Otimização do valor da negociação;
- Percepções subjetivas: como entender e ajudar a entender;
- Uma aproximação sistemática para influir;
- Como desenvolver boas relações de trabalho;
- O poder na negociação;
- Conversações difíceis: uma gestão assertiva;
- Mediação;
- Novos líderes para um novo mundo: além da Metodologia de Harvard.



Data & Local

14 a 18 de novembro de 2022.

The Harvard Faculty Club

20 Quincy Street, Cambridge – MA 02138, EUA.

DETALHES

Horários

Aulas de Segunda–feira à Quinta–feira das 09h às 18h30min

Aula Sexta–feira das 09h às 13h

Cerimônia de Encerramento Sexta–feira das 13h às 15h

Idioma

O workshop será ministrado em português e, para as apresentações dos professores de língua inglesa haverá tradução simultânea para o português. Os materiais serão entregues em português.

Organização

A organização do workshop é realizada, desde 1995, pela CMI, consultoria internacional fundada a partir do Projeto de Negociação da Universidade de Harvard, pelo prof. Roger Fisher.



DETALHES

Certificado

O certificado de participação no curso será concedido por CMI Interser, constando a realização do workshop “Theory and tools of the Harvard Negotiation Project”, nas instalações da Universidade de Harvard.

Materiais

Os materiais utilizados durante o desenvolvimento das atividades serão entregues no momento do credenciamento.

Documentação

Não é necessário o visto de estudante para participar do programa, recomendamos verificar a validade do passaporte e do visto para os Estados Unidos (necessário segundo a nacionalidade). O [visto](#) solicitado é o de turista e é nessa condição que ingressará no país.

A entrada de viajantes estrangeiros aos EUA é obrigatório a apresentação do comprovante de vacinação completa e o resultado negativo do teste viral de Covid-19, [feito em até um dia antes da viagem](#).

Observações

Visto que os palestrantes estão normalmente envolvidos em processos de negociação, poderão acontecer eventuais modificações no corpo docente por casos de emergência. A organização reserva-se o direito de suspender ou remarcar o curso por motivos de força maior.

As vagas são limitadas.



AMBIENTE

Sala de Aula

Todas as lições são ministradas nas instalações do Harvard Faculty Club – Prédio situado no Campus da Universidade de Harvard e dedicado aos professores.

Credenciamento

No primeiro dia, os participantes deverão chegar com 45 min de antecedência ao do início das atividades. Para que possa-se realizar seu credenciamento para ingressar no Harvard Faculty Club e entrega dos materiais.



Campus da Harvard University

Os professores, em dia combinado com a turma, levarão os participantes para uma caminhada pelo Campus da Harvard University num tour pelos principais prédios da Univer.

AGENDA

Segunda-feira

08h30min –Entrega de credenciais e materiais.

09h – INTRODUÇÃO E OBJETIVOS

Estudo de caso introdutório.

Plenário.

Preparação em equipes.

Rodadas de fixação de
preços. Revisão e discussão.

As suposições na negociação.

13h –Almoço.

15h –COMO MEDIMOS O SUCESSO NA NEGOCIAÇÃO

Plenário.

15h45min –Estudo de caso 1.

Grupos de Trabalho.

Preparação para a negociação do caso.

Negociação do caso.

Revisão e discussão.

18h30min –Fechamento do dia

Terça-feira

09h –GUIA ESTRATÉGICO DE NEGOCIAÇÃO

Plenário.

13h –Almoço.

14h30min –Estudo de caso 2.

Preparação para a negociação do caso.

Negociação do caso.

Revisão e debate.

18h –Fechamento do dia

AGENDA

Quarta-feira

09h30 –CONVERSAS DIFÍCEIS

Plenário.

12h30 –Almoço.

14h30 –Lidando com Negociadores Difíceis.

Grupos de Trabalho.

Laboratórios.

Casos curtos–Grupo de Trabalho.

Ferramenta de Quatro Quadrantes.

18h –Fechamento do dia.

Quinta-feira

09h –MEDIAÇÃO

Plenário.

Trabalho em grupos

Estudo de caso e revisão

12h30 –Almoço.

14h30 –Estudo de caso 3.

Preparação do caso.

Negociação. Revisão.

18h –Fechamento do dia.

Sexta-feira

09h –DESAFIOS DE IMPLEMENTAÇÃO –Plenário.

11h –NOVOS LÍDERES PARA UM NOVO MUNDO

Plenário.

13h –Fechamento do workshop

ALMOÇO DE ENCERRAMENTO

PROFESSORES



**BRUCE
PATTON**
(Harvard University)

O Professor Bruce Patton foi diretor da Conflict Management Inc e sócio fundador da Vantage Partners LLC., e subgerente do Projeto de Negociação de Harvard, que fundou juntamente ao Professor Roger Fisher, em 1979. Ele é o Thaddeus R. Beal Lecturer sobre leis na Harvard Law School, onde leciona negociação.

Junto com o Dr. Roger Fisher e outros colegas fundou a CMI em 1984. Atuou como mediador em disputas internacionais e comerciais, relações laborais, e como treinador e consultor em negociações dentro de diversos contextos internacionais.

É co-autor, ao lado de Roger Fisher e William Ury, do livro Como Chegar Ao Sim: Como Negociar Acordos Sem Fazer Concessões (segunda edição, 1991). Também é co-autor de Conversas Difíceis (1999), livro mencionado na lista de best seller de negócios do New York Times. Se formou na Universidade de Harvard e fez seu doutorado em Direito na mesma universidade.

PROFESSORES



**JULIO
DECARO**

(Chairman da CMI)

Julio Decaro é Doutor em Medicina, graduado na Universidade da República do Uruguai com Medalha de Ouro em 1974. Realizou estudos na Universidade de Harvard, no Instituto de Investigações Mentais (Palo Alto, Califórnia, E.U.A.) e no IPPEM (Instituto Privado de Psicologia Médica, Argentina).

Foi docente da Universidade da República e da Universidade Católica, bem como dos mais reconhecidos centros de capacitação gerencial, públicos e privados, do Uruguai. Tem desempenhado ao longo de sua carreira diversos cargos de gerência e de direção e atualmente é Presidente da CMI Interser. É co-autor dos livros: “Negociación 2000” e “Vivências desde o último peldaño”.

É autor dos livros: “La Cara Humana De La Negociación”, “El Día Que Desperté Dos Veces”, “La Clave No Es Entender...Es Darse Cuenta”, “Nuevos Líderes Para Un Nuevo Mundo” e “Catador de Vida”. Tem dado cursos e assessorado tanto empresas privadas, como organizações governamentais e não governamentais, nos Estados Unidos, América Latina e Europa.

PROFESSORES



**BRIAN
MANDELL**

(Harvard University)

O Dr. Brian Mandell é professor na Kennedy School of Government da Universidade de Harvard. Seu trabalho tem foco na teoria e na prática de negociação e resolução de conflitos, com ênfase na facilitação de terceiras partes, mediação e construção de consenso.

Ele é projetista de iniciativas de planejamento estratégico e sistemas de resolução de disputas para organizações norte americanas e internacionais. O Professor Mandell também é diretor executivo do Projeto de Negociação da Kennedy School of Government na Universidade de Harvard. Antes de chegar à Universidade de Harvard, o Dr. Mandell ensinou por muitos anos na Norman Paterson School of International Affairs, a escola de pós-graduação da Universidade de Carleton em Ottawa, Canadá.

Antes de desenvolver sua carreira acadêmica, foi analista estratégico do Departamento de Defesa Nacional do Canadá, com responsabilidades especiais na área de preservação de paz e controle de armas. Escreveu extensamente sobre mediação internacional e abordagens para a gestão de conflitos internacionais.

PROFESSORES



**GABRIEL
MEDINA SAN MARTIN**
(Diretor CMI)

Diretor da CMI Interser. Formou-se como contador público na Universidade de Buenos Aires. Ele estudou nos EUA, com especialização em Negociação e Mediação na Universidade de Harvard, na Universidade de Pepperdine e na Associação Americana de Arbitragem, entre outros.

Ele tem dado palestras, seminários e atuou como professor de negociação em mestrados de universidades, tais como: Anahuac (México); Católica (Bolívia); San Carlos (Guatemala); Siglo21 (Córdoba,

Argentina), Francisco de Vitoria (Espanha), e Universidade de Barcelona. Foi professor de negociação no Mestrado em Administração de Empresas IDEA (Argentina) e Negociação e Mediação da Universidade Católica Argentina (UCA).

Como consultor CMI Interser, trabalhou nos EUA, Canadá, Espanha e dezessete países da América Latina, desenvolvendo trabalhos de consultoria em facilitação de negociações complexas, coaching executivo e cursos ,workshops e conferências sobre a negociação, gestão de relações significativas e resolução de conflitos.

HOSPEDAGEM

Conforto Participantes

A organização conta com um hotel oficial com tarifas especiais para os participantes que assim o desejarem. As reservas de hospedagem devem ser solicitadas no momento de preencher o formulário de inscrição e o pagamento será efetivado pelo hóspede – diretamente no hotel – ao finalizar sua estadia.

Hotel oficial

[Courtyard Boston – Cambridge](#)
[777 Memorial Drive, 02139](#)

COURTYARD[®]
BY MARRIOTT



- **Diária** para grupo CMI: U\$ 179, + 15,95% (taxa impostos) para quarto individual ou duplo com café da manhã incluso para hóspede e acompanhante.
- **Translados diários** –ida e volta – entre a Universidade e o hotel oficial para os participantes hospedados.
- As **reservas** devem ser solicitadas através da CMI, ao preenchimento do formulário de inscrição do workshop
- **Pagamento** da hospedagem será realizado diretamente com o Hotel.

INVESTIMENTO

Valor referência do workshop

US\$ 5,200/pessoa (dólares norte americanos)*

*Importante: A conversão para a moeda brasileira (reais) será considerada no momento da contratação, dia de recebimento pela CMI Interser do contrato assinado.

Data de inscrição	Valor Pessoa	Forma de Pagamento*
Até 15 SET 2022	US\$4,700	US\$1 700 na inscrição + US\$3000 (parcelado)
Até 15 OUT 2022	US\$4,950	US\$1 950 na inscrição + US\$3000 (parcelado)
Após 15 OUT 2022	US\$ 5,200	US\$2200 na inscrição + US\$3000 (saldo 1x)
A partir NOV 2022	US\$5,200	Valor integral

Grupos e/ou Corporativos – fale [conosco](#)

Meios de pagamento

Forma Oficial CMI – Boleto bancário

Depósito identificado, cartão de crédito, as despesas financeiras serão por conta do contratante.

O que inclui ?

O custo inclui a taxa de inscrição, certificado de participação, materiais de estudo, coffee breaks, coquetel de boas-vindas e almoço de fechamento.

Não incluso: custos com passagens aéreas, hospedagem e estadia.

INSCRIÇÕES E VAGAS

Tamanho da turma

56 Participantes

Reserva de vagas

As vagas serão reservadas mediante pagamento da taxa de inscrição indicada ou valor integral do workshop.

Inscrições online

<https://cmiinterser.com.br/cambridge/>

CONTATOS:

[E-mail: brasil@cmiinterser.com](mailto:brasil@cmiinterser.com)

www.cmiinterser.com.br

Turma 2022: <https://cmiinterser.com.br/harvard-faculty-club/>

