



Universidad  
Carlos III de Madrid  
www.uc3m.es



## MÓDULO II

### NEGOCIACIÓN HARVARD BÁSICA (I)

#### Viernes (16,00- 20.00hs)

- I. Presentación y repaso del módulo I
- II. Negociación Modelo Harvard. Negociación distributiva y negociación integradora. Conceptos clave en negociación. Los siete elementos de la Escuela de Harvard
- III. Role play: preparación caso, negociación individual y feedback

#### Sábado (10,00- 19,00hs)

- I. Thomas-Kilmann. Estilos de confrontación del conflicto
- II. Proceso de negociación y entorno físico en la negociación
- III. Role play: preparación caso, negociación por parejas y feedback
- IV. Negociación multipartes
- V. Role play: preparación caso, negociación multipartes y feedback