

4 DE ABRIL, 2024

wobi.com/es/masterclasses/

WOBi on
Negotiation



WOBi PRESENTA EN
EXCLUSIVA LA MASTERCLASS

NEGOCIACIÓN
con

WILLIAM
URY

*Uno de los expertos en negociación
más influyentes del mundo*

En esta masterclass aprenderá a:

- Entienda la importancia de la negociación en el entorno laboral moderno y el potencial de los conflictos como impulsores del cambio positivo
- Desarrolle las habilidades de negociación necesarias para lograr acuerdos beneficiosos para todas las partes implicadas, favoreciendo la creación de relaciones sólidas y duraderas
- Aprenda a relacionarse con los stakeholders para encontrar soluciones efectivas, justas e innovadoras



WOBi



SOBRE

William Ury

Uno de los expertos en negociación más influyentes del mundo

William Ury es uno de los expertos en negociación más influyentes del mundo y el autor de *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder*, el libro más vendido sobre este tema.

Cofundador del Programa de Negociación de Harvard, Ury ha dedicado su carrera profesional a ayudar a personas, organizaciones y países de todo el mundo a transformar los conflictos en acuerdos beneficiosos para todas las partes implicadas. Ha sido mediador y asesor en negociación en algunos de los enfrentamientos más difíciles de los últimos tiempos, entre los que se incluyen guerras en Oriente Medio, Colombia, Corea y Ucrania. Además, ha ejercido como consultor para la Casa Blanca, el Departamento de Estado de los Estados Unidos y el Pentágono, y para docenas de empresas de la lista Fortune 500. Su último libro se titula *Possible: How We Survive (and Thrive) in an Age of Conflict*.



“¿Cómo podemos conseguir lo que queremos y al mismo tiempo considerar las necesidades de los demás? Quizás no hay dilema humano universal más difícil”.

William Ury



JUEVES, 4 DE ABRIL



90 min

(60 minutos de keynote + 30 minutos de Q&A)

COMUNICACIÓN EFECTIVA

- Estrategias para transformar los conflictos en oportunidades de crecimiento
- Las claves para identificar sus objetivos y controlar sus emociones evitando así reacciones desmesuradas al enfrentar los conflictos
- Cómo llegar a un acuerdo sin ceder a través de la escucha activa y facilitando la toma de decisiones a la otra parte
- La importancia de tener en cuenta a la comunidad para lograr acuerdos equitativos y favorables para todos los stakeholders



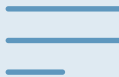
BENEFICIOS



Acceso a la Masterclass con William Ury



Acceso a todo el contenido durante 30 días



Sesión de preguntas y respuestas con William Ury



Diploma firmado por William Ury & WOB



Resumen ejecutivo con lo más destacado del evento



Traducción simultánea al español