



EXECUTIVE EDUCATION

Guía de Preparación
Los 7 Elementos
del Método Harvard

Plantilla de preparación

Fecha:

Miembros del equipo negociador:	Miembros del equipo contrario:
---------------------------------	--------------------------------

OBJETIVOS DE LAS PARTES

NOSOTROS	PARTE:	PARTE:
Corto Plazo		
Medio Plazo		
Largo Plazo		
STAKEHOLDERS DE LAS PARTES		

LOS SIETE ELEMENTOS

1. RELACIÓN

Describa como se relacionará con la otra parte teniendo en cuenta que

1. Origen y estado actual del conflicto

.....
.....
.....
.....
.....

2. Pretensión inicial de la parte contraria

.....
.....
.....
.....
.....

3. Pretensión inicial de su representado

.....
.....
.....
.....
.....

2. COMUNICACIÓN

Como deben comunicarse entre sí para ser bien entendidos

Estilo agresivo

.....
.....
.....
.....
.....

Estilo conciliador

.....
.....
.....
.....
.....

Estilo analítico/técnico

.....
.....
.....
.....
.....

Estilo emocional

.....
.....
.....
.....
.....

3. INTERESES PRIORIZADOS
DIFERENTES

VISIBLES		
NOSOTROS	PARTE:	PARTE:
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
.....		
OCULTOS		
NOSOTROS	PARTE:	PARTE:
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

COMUNES

VISIÓN COMUN QUE LAS PARTES PODRÍAN DESARROLLAR

.....

.....

.....

.....

.....

4. OPCIONES

Desarrolle aquí la oferta que hará a la otra parte en función de los intereses que han aparecido en el elemento anterior.

OPCIONES GENERICAS:

- El acuerdo global:
.....
- Sus fases de implantación:
.....
- Productos por fase:
.....
- Duración del contrato (parcial y total)
.....
- Royalty:
.....
..
- Mínimos garantizados por año. Límites máximos y mínimos (LI y LS) y Valores Objetivo (VO):
.....
.....
- Formulas de pago:
- Garantías:.....
- Otros:
.....
.....
.....

5. CRITERIOS DE EQUIDAD

Describa aquí su razonamiento de por qué su propuesta debe ser percibida como justa.

.....
.....
.....
.....

6. MAAN

NOSOTROS	PARTE:	PARTE:
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

7. COMPROMISO

Describa como debería ser el compromiso entre las partes más allá de lo que pueda decir el contrato.

Condiciones, obligaciones y acciones de la parte contraria

.....
.....
.....
.....

Condiciones, obligaciones y acciones de la parte contraria

.....
.....
.....
.....
.....