

## CV de JULIO DECARO

Julio Decaro es Doctor en Medicina, graduado en la Universidad de la República con Medalla de Oro en 1974. Ha realizado estudios en el exterior en la Universidad de Harvard, en la Universidad de San Diego (California, EE.UU.), en el Mental Research Institute (Palo Alto, California, EE.UU.) y en el IPPEM (actual Universidad de Flores, Argentina).

Actualmente es “Managing Director” de CMI International Group y como tal forma parte del equipo de instructores que tienen a su cargo el dictado de los workshops de Negociación que CMIG organiza en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA)

Su área de mayor experiencia es la aplicación de las nuevas corrientes psicológicas (nuevas ciencias de la conducta) a todos los problemas de “factor humano” en organizaciones y empresas, en especial a: negociaciones, comunicación y persuasión como instrumentos de liderazgo, resolución de conflictos y cambio.

Es coautor del libro “*Negociación 2000*” junto a Roger Fisher, Howard Raiffa, Danny Ertel y otros, y es autor de “*La cara humana de la negociación*”, editado por McGraw – Hill Int.

Ha dictado cursos y asesorado tanto a empresas privadas como organizaciones gubernamentales y no gubernamentales en Estados Unidos, América Latina y Europa.