Guhan Subramanian é professor Joseph Flom de direito e negócios na Harvard Law School e professor H. Douglas Weaver de direito comercial na Harvard Business School. Ele é a única pessoa na história da Universidade de Harvard a ser professor titular nas duas faculdades. Na Harvard Law School, ele leciona disciplinas de negociação e direito corporativo. Na Harvard Business School, ensina em vários programas de educação executiva, incluindo “Negociações estratégicas”, “Mudando o jogo”, “Gestão de negociadores e o processo de fechar negócio” e “Como tornar conselhos corporativos mais eficazes”. Ele é presidente do corpo docente do programa de doutorado/MBA da Universidade de Harvard e vice-presidente de pesquisa no programa de Negociação da Harvard.

Antes de ser docente da Harvard, Guhan trabalhou três anos na McKinsey & Company. Ele publicou artigos na Stanford Law Review, Yale Law Journal, Harvard Business Review e Harvard Law Review. Seu livro “Negotiauctions: grandes estratégias para vencer negociações complexas e leilões” sintetizou as descobertas de sua pesquisa e ensino ao longo da última década. Guhan participou de grandes negócios públicos de empresas, como a oferta pública de aquisição hostil de US$ 10 bilhões feita pela Oracle para a PeopleSoft, a oferta pública de aquisição hostil de US$ 8 bilhões feita pela Exelon à NRG e a aquisição da Countrywide pelo Bank of America por US$ 4 bilhões.

Guhan fez bacharelado em economia no Harvard College, doutorado na Harvard Law School e MBA na Harvard Business School.