

HABILIDADES PARA LA NEGOCIACION
Ciclo lectivo: 2024

Cuatrimestre: Primero

Instructor: Leonardo Arilla / Dora Masotto

Cursada: Martes de 19 a 21 hs.

Duración: 30 horas reloj

Período: 9 de abril al 2 de julio

Presentación

Todos somos negociadores. La negociación es una realidad de la vida. Aunque no lo notemos, las personas tomamos decisiones y resolvemos conflictos constantemente. El modo en que lo hacemos impacta no sólo en el logro de objetivos personales y profesionales, sino también en nuestro estado de ánimo y en los vínculos interpersonales que construimos. Es por eso que es clave conocer las diferentes formas de negociar y llegar a acuerdos.

Este curso busca eso, profundizar y desarrollar las habilidades para que la negociación sea efectiva.

Objetivo

- Desarrollar las habilidades de negociación y resolución de conflictos mediante la incorporación de los conceptos clave y la práctica en el aula.

Contenidos

Unidad I – Conceptos de negociación

Introducción/ presentación

¿Qué es la negociación?

Conflicto y negociación

Unidad II – Tipos de negociación

Identificados tipos de negociación: Competitiva - Cooperativa

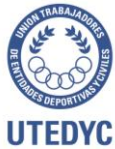
La negociación basada en posiciones vs. intereses (Método de Harvard)

Unidad III – Negociación colectiva

Negociación colectiva. ¿Qué es? ¿Para qué sirve?

Negociación colectiva en Argentina

Unidad IV – Habilidades de negociación



Conociendo tu estilo de negociación - Test de Thomas Killman
Comunicación efectiva - Las habilidades esenciales para la negociación

Unidad V – Proceso de negociación

Dinámica de negociación: preparación, proceso y aprendizaje
Estudio de Casos/ Práctica

Metodología

- A lo largo del curso se abordan todos los temas del programa acompañados por situaciones reales para ejemplificar la teoría aprendida, y siempre se prioriza la experiencia de los cursantes en caso de ya venir trabajando en el área.
- El curso se compone por 5 unidades temáticas que serán abordadas a lo largo de la cursada. Cada clase tendrá una duración de dos horas y serán de frecuencia semanal.
- Se utilizarán recursos pedagógicos de distinto tipo; se realizarán actividades escritas y orales, grupales e individuales y ejercicios prácticos complementarios para el trabajo final con el equipamiento correspondiente.

Aprobación

- Se debe alcanzar como mínimo un 75% de presentismo en las clases.
- Se debe cumplir con los objetivos de aprendizaje que el instructor proponga.
- Se realizará un trabajo final integrador y obligatorio que deberá ser aprobado para obtener la certificación de finalización y aprobación del curso.