

Programa

Módulo 1: Principios básicos de negociación

Unidad 1: Autoconocimiento

- 1.1.1 Tipos de pensadores.
- 1.1.2 Tipos de personalidades para negociar.
- 1.1.3 Competencias del negociador eficiente.
- 1.1.4 Autodiagnóstico.

Unidad 2: Técnicas básicas de negociación

- 1.2.1 Conversaciones que facilitan las relaciones.
- 1.2.2 Escalera de inferencia.
- 1.2.3 Técnicas para la cooperación y la asertividad.
- 1.2.4 Manejo de objeciones.

Módulo 2: Estrategias para mejorar oportunidades

Unidad 1: Situaciones de negociación

- 2.1.1 Competitiva.
- 2.1.2 Evasiva.
- 2.1.3 Acomodatícia.
- 2.1.4 Colaborativa.

Unidad 2: Tablero de oportunidades

- 2.2.1 Dispositivos para mejorar la situación.
- 2.2.2 Tablero estratégico de diseño.
- 2.2.3 Pad de movimientos estratégicos.
- 2.2.4 Beneficios de la objetividad.

Módulo 3: Ciclo de coordinación de acciones

Unidad 1: Base del concepto

- 3.1.1 La confianza como juicio base del ciclo.
- 3.1.2 Ciclo de la Promesa.
- 3.1.3 Actos lingüísticos que intervienen en el ciclo.
- 3.1.4 Acciones posibles.

Unidad 2: Dinámica de la coordinación

- 3.2.1 Primera fase: Crear contexto.
- 3.2.2 Segunda Fase: La negociación propiamente dicha.
- 3.2.3 Tercera fase: El cumplimiento.
- 3.2.4 Cuarta fase: Evaluación.

Módulo 4: Plan estratégico de negociación

Unidad 1: Tabla de planificación

- 4.1.1 Componentes de la tabla de planificación.
- 4.1.2 Orden de prioridades en la tabla.
- 4.1.3 Matriz de intereses.
- 4.1.4 Estrategia final.

Unidad 2: Modelo de seguimiento

- 4.2.1 Diseño de herramienta de seguimiento.
- 4.2.2 Nodos para detectar oportunidades de mejora.
- 4.2.3 Sistema de revisión final.
- 4.2.4 Impacto del seguimiento en la gestión de las relaciones.

Bibliografía

Echeverría, R. (2005) *La Escucha, - el lado oculto del lenguaje* - Weston FI

Ury, W (2012) *Supere el no: como negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles*. Barcelona, ES: Ed. Gestión 2000

Chantal, S. (1997) *La PNL aplicada a la negociación*. Buenos Aires, AR: Ed. Granica.

Fisher, R. (1998) *¡Sí!...de acuerdo. En la práctica*. Buenos Aires, AR: Ed. Kapelusz.

González Unzueta, C. (14/9/2017). *Confianza y Stress: ¿contrapuestos que van de la mano?* (primera parte) [entrada de blog]. Recuperado de <https://cristinagonzalezunzueta.wordpress.com/2017/09/14/confianza-y-stress-contrapuestos-que-van-de-la-mano-primera-parte/>

Objetivos

El planteo de objetivos permite que tenga una idea acabada de lo que se pretende que alcance al finalizar el proceso de enseñanza y aprendizaje de este curso. Pero el propósito es más fuerte aún: indicamos lo que debe lograr para que estos conocimientos aporten a los objetivos de su formación.

Para alcanzar estos objetivos, debe completar el proceso propuesto en el recorrido de las diferentes etapas del curso que se le presenta.

Entonces, si trabaja de la manera indicada, estará en condiciones de alcanzar los siguientes objetivos:

Objetivo general:

- Que el alumno sea capaz de negociar de manera eficiente a partir del autoconocimiento y las estrategias adecuadas para cada situación

Objetivos específicos:

Que el alumno:

- Conozca sus propias habilidades para negociar y las fortalezca
- Sepa diseñar una negociación eficiente coordinando en torno a la confianza con sus pares
- Aplique las estrategias adquiridas para lograr relaciones sostenibles como facilitadoras de las negociaciones

Competencias

Las competencias que esperamos usted desarrolle con el recorrido de este curso son:

Competencias genéricas

- Resolución de problemas: capacidad para enfrentar los desafíos buscando las herramientas necesarias para encontrar soluciones.
- Trabajo en equipo y colaborativo: capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos.

Competencia específica

- Selección de la estrategia más adecuada para negociar de manera sostenible
- Elección de las prácticas comunicacionales para el establecimiento de relaciones duraderas
- Gestión de la Confianza en las negociaciones
- Definición de tácticas orientadas a la Planificación Estratégica en las Negociaciones Sostenibles