

Taller Básico en Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos

Código: MSES-133

Propuesta de Valor: HABILIDADES BLANDAS

Duración: 16 Horas



En el mundo de hoy, donde se requiere de innovación, interdependencia y acertada toma de decisiones, la habilidad de mejorar nuestras relaciones interpersonales, interinstitucionales e intergubernamentales significativas se hace un imperativo. De esta misma manera, la destreza de como iniciar y llevar adelante procesos exitosos de colaboración mutua en el ámbito laboral, entre colegas, empresas, y todo tipo de instituciones se la adquiere a través de la práctica de diversas técnicas de negociación y resolución de conflictos.

En el actual contexto nacional, vemos con mayor incidencia todavía la importancia de que tanto funcionarios públicos como empresarios privados, representantes de organizaciones sociales, sindicatos, pueblos indígenas, académicos y otros actores del desarrollo del país, puedan aplicar algún método científico y/o herramientas modernas para llevar adelante exitosamente negociaciones claves y resolver conflictos de toda índole en el país. Hoy en día, un buen gestor público, un exitoso empresario, o un creativo representante de la sociedad civil será también muy probablemente un buen negociador.



AUDIENCIA

- Gerentes.
- Administradores.
- Personal en general de una empresa.



PRE REQUISITOS

- No hay requisitos previos.



OBJETIVOS

Los objetivos generales de este curso son:

- Presentar y entrenar a los participantes en las más avanzadas teorías y técnicas de negociación.
- Ayudar a que reconozcan y sistematicen sus propias habilidades y destrezas de negociación.
- Facilitar el perfeccionamiento y optimización de técnicas de negociación en el futuro.

Los objetivos específicos del taller son:

- Compartir un marco analítico y herramientas para preparar y conducir negociaciones en el ámbito institucional, laboral y personal.
- Ayudar a cada participante a realizar un autoinventario de su estilo personal y a explorar cuáles de sus técnicas son efectivas y por qué.
- Aumentar la habilidad individual de los participantes como negociadores, con enfoque particular en el manejo de situaciones donde, tanto los logros concretos como la relación de trabajo, son importantes.
- Que los participantes manejen, a partir del taller, un lenguaje común que permitirá eficientizar el tiempo que se dedique a preparar, llevar adelante y revisar negociaciones.
- Que los participantes puedan, durante el taller, preparar y planificar negociaciones venideras o aquellas que tengan en curso al momento de realizarse la actividad.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificado emitido por COGNOS.

CONTENIDO

1. EL MARCO REFERENCIAL PARA LA CONSTRUCCION DE LAS PERCEPCIONES Y LAS EMOCIONES HUMANAS
2. LAS NEGOCIACIONES Y SU IMPACTO
3. LOS SUPUESTOS EN LA NEGOCIACION Y LOS ERRORES MAS COMUNES AL NEGOCIAR
4. COMO MEDIR Y OBTENER EL EXITO EN LA NEGOCIACION
5. EL METODO DE HARVARD PARA LA NEGOCIACION: UN BUEN RESULTADO, DONDE GANAN AMBAS PARTES. (“WIN-WIN SITUATION”)
6. PREPARANDOSE PARA NEGOCIAR
7. GUIAS ESTRATEGICAS DE NEGOCIACION
8. ANALISIS DE CUATRO CASOS DE ESTUDIO

BENEFICIOS

- Al finalizar el curso, sabrás manejar mejor los procesos exitosos de colaboración mutua en el ámbito laboral.