

Programa de contenidos

NEGOCIACIÓN



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC

Universidad
Nacional
de Córdoba

SOBRE EL CURSO

OBJETIVOS

- Diagnosticar, preparar y planificar una negociación como resultado del análisis e interrelación de los elementos en una situación inicial.
- Desarrollar habilidades en la identificación de zonas de acuerdo, la generación de alternativas y la presentación de propuestas de mutua conveniencia.
- Sostener acuerdos que equilibren objetivos y relaciones a partir de la comprensión del funcionamiento de las negociaciones secuenciales.
 - Reconocer, evaluar y ejecutar estrategias no previstas como respuesta a circunstancias emergentes y tomar contacto con situaciones reales de negociación.

MODALIDAD VIRTUAL

Los encuentros se realizarán en vivo a través de una plataforma de videoconferencias (Zoom, Meet) y quedarán grabadas y disponibles dentro del Aula Virtual.

DURACIÓN

El curso tendrá una duración de **18** hs totales, divididas en **9 clases semanales**.

CERTIFICACIÓN FCE UNC

Se otorgarán certificados oficiales de aprobación si quien participa aprueba el trabajo final integrador propuesto por el equipo docente.

CURSADO

Acceso al Aula Virtual las 24hs del día

Videoclases en vivo

Lecturas seleccionadas

Ejercicios y prácticas

Foros de intercambio



EQUIPO DOCENTE

Coordinador y docente



RODRIGO DIAZ

- Posgrado en Psicología Empresarial y Organizacional por la Universidad de Belgrano.
- Posgrado en Coaching, PNL y Liderazgo de Equipos de la Escuela de Negocios Europea de Barcelona. MBA Executive (Gadex-UCA).
- Licenciado en Administración FCE-UNC
- Docente: FCE-UNC; FACEA-UC
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.

Docente



ROBERTO KERKEBE LAMA

- Posgrado de Especialización en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas (USC).
- Master en Programación Neurolingüística (ESTEIA).
- MBA Executive (Gadex-UCA).
- Diplomado en Neurociencias y emociones en el aprendizaje.
- Licenciado en Administración, FCE-UNC
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.



MÓDULOS

Módulo 1: Negociación Posicional

- Reconocer y diagnosticar si su interlocutor asume determinadas posturas, el grado de flexibilidad de ellas, si se mueve en contextos competitivos o colaborativos y reconocer los distintos tipos de resoluciones que se podrían presentar.

Módulo 2: Estrategia de una negociación

- Identificación de las variables clave vinculadas al poder, la información, el tiempo y aquellas otras ligadas a la búsqueda de acuerdos. Elaboración de estrategia de una negociación.

Módulo 3: Tácticas de negociación

- Tácticas y estratagemas más utilizadas en negociación. Funcionamiento.

Módulo 4: Empatía y generación de confianza

- Los tres primeros minutos en una negociación. El pre acercamiento: todo lo que sucede antes de comenzar a hablar. El estado de alerta: la predisposición emocional del cliente y del personal de contacto.
- La comunicación no verbal. Cómo crear clima: las primeras palabras, la empatía verbal, física y zonal.

Módulo 5: Identificación de zonas de acuerdo y exploración de intereses

- La unidad como estrategia. Identificación de zonas de acuerdo. La exploración de intereses en la búsqueda de acuerdos. Intereses conjuntos, complementarios y compuestos. Soluciones a los conflictos de intereses. Los intereses personales en la negociación.

Módulo 6: Negociación en situaciones de crisis

- Qué es una situación de crisis. Características principales. Tipos de crisis.
- Preparación del negociador de crisis. Qué hacer frente a situaciones complejas, de alto contenido emocional o de graves conflictos de intereses. Cómo hacer frente a los ataques verbales. Recaudos y aprendizajes.

Módulo 7: Negociación secuencial

- Qué es y cuándo se dan las negociaciones secuenciales. Dilema del prisionero. Principales estrategias secuenciales. La teoría de los juegos, aplicada a la negociación. Modelo de equilibrio dinámico/subóptimo. Taller de negociación.

Módulo 8: Manipulación

- Diferencias entre manipulación e influencias. Cómo identificar a los manipuladores. Qué quieren y cómo operan. Principales estereotipos. Características que los definen. Herramientas para contrarrestar el juego sucio: tácticas de defensa y ataque.

Módulo 9: Cierre de curso y evaluación final

- Presentaciones de las principales conclusiones y aprendizaje.

SEGUINOS

en nuestras redes



Sec. de Extensión FCE-UNC



Secretaría de Extensión FCE UNC

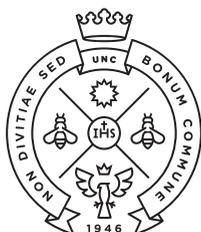


@extensionfceunc



@ExtensionFCEUNC

Por consultas e inscripciones podés comunicarte a:
 cursos@eco.uncor.edu



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba