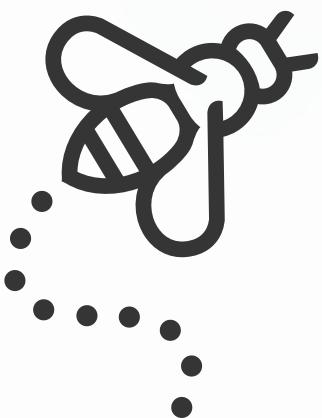


Programa de contenidos



NEGOCIACIÓN



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba

LA SECRETARÍA DE EXTENSIÓN

Una de las funciones específicas de la Secretaría de Extensión es transmitir conocimiento a toda sociedad.

Por eso, ofrecemos una amplia gama de cursos que buscan alcanzar la excelencia académica, la formación profesional y la capacitación de quien participe de nuestra oferta.



SOBRE EL CURSO

En este curso aprenderás a diagnosticar, preparar y planificar una negociación, como resultado del análisis e interrelación de los elementos en una situación inicial.

MODALIDAD

Virtual

- Los encuentros se realizarán en vivo a través de zoom
- Las clases serán grabadas y compartidas en el Aula Virtual

DURACIÓN

13,5 horas

- 9 clases
- Lunes de 18.30 a 20 hs

CURSADO

Ventajas

- Acceso al Aula Virtual las 24hs del día
- Videoclases en vivo
- Lecturas seleccionadas
- Ejercicios y prácticas
- Foros de intercambio

CERTIFICACIÓN

Con aval de la UNC

Se otorgarán certificados de aprobación si el/la participante aprueba el trabajo final integrador propuesto por el equipo docente.



DOCENTE - EQUIPO DOCENTE - EQUIPO DOCENTE

DOCENTE



Rodrigo Díaz

- Posgrado en Psicología Empresarial y Organizacional, Universidad de Belgrano, Bs. As
- 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



Martín Giorgis

- Se encuentra cursando el doctorado en Ciencias Empresariales con orientación en Administración, FCE-UNC
- Licenciado en Administración FCE-UNC
- Titular de la cátedra Introducción a la Comercialización, UCC
- Consultor en gestión comercial e instructos de ventas
- Entrenamiento en ventas en importantes empresas nacionales e internacionales

DOCENTE - EQUIPO DOCENTE - EQUIPO DOCENTE



MÓDULOS

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

1

Tácticas de negociación

- Tácticas y estrategias más utilizadas en negociación. Funcionamiento

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

3

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.

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.

5

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.

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

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 contrarestar el juego sucio: tácticas de defensa y ataque.

Cierre de curso y evaluación final

- Presentaciones de las principales conclusiones y aprendizaje.

9



SEGUINOS

EN NUESTRAS REDES



ExtensiónEconómicasUNC



extensionfceunc



@SecExtensionFCE



Secretaría de Extensión FCE UNC

Consultas e inscripciones

cursos@eco.uncor.edu



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba