PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Virtual

UADE
BUSINESS SCHOOL

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Inicio	Finalización
Agosto 2022	Noviembre 2022

Lunes, 19 a 22 hs.

Acerca del programa

El Programa Integral de Negociación propone brindar a los participantes los conocimientos sobre las técnicas y actitudes que contribuyen a la construcción de acuerdos razonables, con creación de valor, fruto de un pensamiento estratégico, cultivando las relaciones interpersonales en ámbitos favorables y positivos.

Se focalizará la enseñanza de la negociación como una herramienta vital para asistir la gestión de todo empresario, profesional, ejecutivo y/o persona de negocios como un proceso de resolución de diferencias, desacuerdos y problemas; recurso necesario para abordar situaciones de crisis, optimizando el desarrollo y resultado de las Negociaciones Internas (dentro de la empresa entre pares y con los jefes) y las Negociaciones Externas (entre la empresa y los terceros).

UADE
BUSINESS SCHOOL

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de UADE.
- Más de 57 años enseñando gestión de negocios.
- 28 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la Transferencia al Puesto de Trabajo.
- Contenidos asociados a la realidad del participante.
- Desarrollo de mejores prácticas de negocios.
- Toma de decisiones gerencial a través de casos.
- Docentes con vasta experiencia profesional y gerencial
- Infraestructura edilicia y tecnológica de primer nivel.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Beneficios que ofrece el Programa Integral de Negociación de UBS

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Objetivos del programa

- Incorporar una visión sistémica de la Negociación.
- Generar una actitud proactiva en el tratamiento y resolución de conflictos, ampliando los paradigmas personales hacia los comportamientos cooperativos (área actitudinal).
- Desarrollar destrezas que permitan incorporar comportamientos necesarios y deseables y adquirir “skills” o talentos y habilidades básicas de negociación, para desarrollarse en ese contexto (área actitudinal).
- Neutralizar los comportamientos inductivos de la otra parte.
- Incorporar el glosario de la negociación para que la retórica colabore a generar una escucha activa, teniendo en cuenta que la comunicación está en los contenidos y también en sus formas.
- Descartar la técnica de la improvisación.

Metodología

a) Clases sincrónicas UBS CONNECT.
b) La incorporación de los principios del arte de la Negociación, se llevará a cabo mediante la implementación del Método del Caso, facilitando así la participación constante e interactiva de todos los asistentes, analizando casos de Negociación.
c) Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (individual o grupal).
d) Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/ área/organización/ sector/ industria.
e) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

Destinatarios

Ejecutivos, gerentes, mandos medios, empresarios, profesionales y toda persona que desee o necesite aprender o mejorar su habilidad negociadora, adquiriendo y actualizando conocimientos para optimizar la construcción de acuerdos internos y externos en la empresa, así como para resolver las diferencias que se presentan cada día comprendiendo y conteniendo emociones.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Plan de estudios

Módulo 1 – Concepto de conflicto

¿Qué es un conflicto?. Definición de Conflicto. El conflicto como parte natural de las organizaciones. Causas que generan un conflicto. Elementos básicos de los conflictos; Factores que inciden en un conflicto; Tipos de conflicto; Estilos y estrategias en el manejo de conflictos. La escalada de los conflictos. Forma en que las personas abordan los conflictos (Test de Thomas y Kilmann). Identificación del estilo personal para resolver conflictos. Estrategias por mejorar la forma de resolver conflictos.

Módulo 2 – Introducción a la negociación

La negociación como una forma de resolución de conflictos. Bases de la negociación; Condiciones determinantes de una negociación; Elementos básicos de la negociación; Factores que influyen en la negociación; El dilema de la negociación; Necesidades y margen de la negociación; El proceso de la negociación; Pasos para una negociación estratégicamente eficaz. Clases de poder: El poder coercitivo, de recompensar o premiar, de la autoridad, reverencial, de la experiencia, de la situación, la información, etc. El poder formal e informal.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Plan de estudios

Módulo 3 – La comunicación en la negociación

La negociación como un proceso comunicacional. Las dificultades para poder lograr una comunicación efectiva. Hablar, escuchar, asignar sentido. Los componentes de la comunicación. La comunicación digital (mail, WhatsApp, etc.): beneficios y riesgos Principios de la escucha activa. La pregunta como herramienta fundamental del negociador. El valor incalculable del silencio. La comunicación no verbal. Los microgestos y la comunicación inconsciente. Diferencia entre opinión y observación. Conflictos que genera su mala interpretación. Modelo de estilos sociales (Test de DISC). La importancia de poder reconocer el propio estilo y el de la otra parte. La utilización de esa metodología para mejorar la interacción y la influencia en la negociación.

Módulo 4 – El manejo de la emoción en la negociación

La importancia del manejo de las emociones en una negociación. La inteligencia emocional. Aptitudes de la inteligencia emocional: autoconocimiento, autoregulación, motivación, empatía y habilidades sociales. Técnicas para manejar las emociones: Visualizaciones, anclajes, etc. El poder de controlar las emociones. Emoción y acción. Cómo la emoción condiciona el accionar en una negociación.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Plan de estudios

Módulo 5 – Modelo de Negociación Ganar-Ganar

Distintos modelos de negociación. Modelos Cooperativos y Competitivos. Características de cada uno. Ventajas y Desventajas. Cuándo usar cada modelo. La forma de abordar un negociador competitivo. Los pasos del Modelo de Harvard: 1) Las personas: cómo separar a las personas del problema; ponerse en el lugar del otro. 2) El problema:, centrarse en los intereses y no en las posiciones; generar opciones de mutuo beneficio, la utilización de criterios objetivos 3) La propuesta: la alternativa al acuerdo que se negocia. Cierre del acuerdo. Creación de valor en la negociación. Posición versus Interés. La identificación, clasificación y jerarquización de los intereses. La MAAN. Su poder.

Módulo 6 – La búsqueda de opciones creativas en la negociación

La creatividad al servicio de la negociación. Modelos mentales. La comprensión de los modelos mentales de la otra parte. La revisión de los propios. Dejar de lado los modelos disfuncionales. La exploración de los problemas desde el pensamiento lateral. Ejercicios para desarrollar la creatividad, la apertura y la flexibilidad en la negociación. Técnica de los seis sombreros para pensar. Los prejuicios y las etiquetas como limitantes fundamentales en una negociación.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Plan de estudios

Módulo 7 – La preparación de la negociación

Entender el conflicto, recoger información, determinar los objetivos y los límites de la negociación. Analizar las necesidades propias. Identificar el MAAN. Crear hipótesis sobre las necesidades, intereses, propuestas y MAAN de la otra parte. Formular la estrategia general que se va a desarrollar. Criterios para elegir la estrategia. Elegir el equipo negociador y el lugar de realización. La definición del rol de cada participante en la mesa negociadora.

Módulo 8 – Estrategias y tácticas de la negociación

Distintos tipos de estrategias. Tácticas a usar en la negociación (el bueno y el malo, el desgaste, la dilación, el encadenamiento, la fragmentación). La elección de cada una. Oportunidad, conveniencia y riesgos. El modelo del "No positivo". La preparación, la comunicación y el desarrollo.

Módulo 9 – Negociación intercultural

Negociación y cultura. Tradición y negociación. Culturas monocrónicas y policrónicas. Culturas de bajo y alto contexto. Modelo de Hofstede: La percepción de distancia al poder, el Individualismo vs Colectivismo, la Masculinidad vs Feminidad y la aversión a la incertidumbre. Divergencia cultural y negociación. Las características de la cultura americana, europea, Latinoamérica, Oriental y de medio oriente. Diferencias y similitudes. Cuidados a tener en cuenta.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Cuerpo docente

Martínez, Daniel

- Profesor de Negociación, Capacitación y Desarrollo, en UADE Business School.
- Licenciado en Sociología.
- Posgrado en Análisis y Transformación Organizacional. Posgrado en Dirección de Pequeñas y Medianas Empresas.
- Actualmente es Director de Selección y Desarrollo de Talento de Pharus. Anteriormente dirigió durante 15 años Daniel Martínez & Asoc.
- Se desempeñó anteriormente en Arcor, Sevel, Chemotécnica Syntyal, lo que hizo que adquiriera una importante experiencia desarrollando e implementando políticas de reclutamiento, capacitación, desarrollo, comunicaciones y beneficios.
- Pero su mayor experiencia en selección la desarrolló en Consulting Partners y Executives, miembro de Amrop Internacional, donde realizó búsquedas ejecutivas e internacionales.
- Además ha diseñado y dictado cursos para Aguas Argentinas, Nestlé Argentina, Petrobras Energía, Mercantil Andina, Telefónica de Argentina, Sparkling, General Mills, Gestamp, Sistemas Bejerman, Carat Argentina, Cubika, EDS, etc. y numerosas empresas PyMEs.
- Ha utilizado la técnica del Assessment Center en innumerables búsquedas masivas y en los Programas de Jóvenes Profesionales de Nestlé, Arcor, Becas Socma, IECSA y SADE.

PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

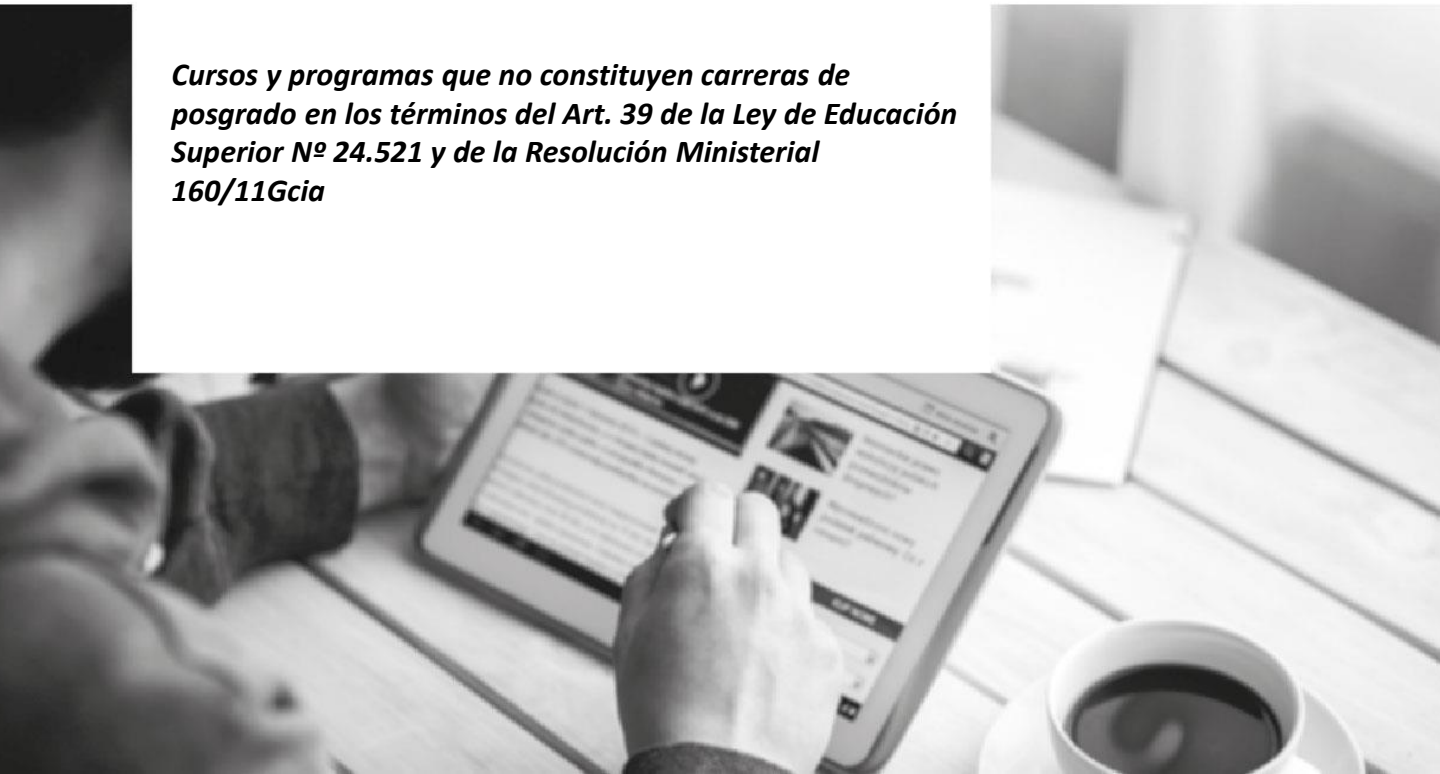
Condiciones de Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa recibirán su certificado.

Valor y forma de pago del programa

Consultar a: posgrados@uade.edu.ar

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior Nº 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11Gcia



UADE
BUSINESS SCHOOL

Admisiones de Posgrado
(54-11) 4000-7666
posgrados@uade.edu.ar
www.uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/

UADE Business School: Lima 775 (CABA)