utdt.edu/**educacionejecutiva**

COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

ESCUELA DE NEGOCIOS | EDUCACIÓN EJECUTIVA

I Negociación

¿CÓMO MANEJAR NEGOCIACIONES COMPLEJAS?

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
PABLO BENEGAS

PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN
MODALIDAD *BLENDED:* 6 CLASES
MODALIDAD *ONLINE:* 8 CLASES

MODALIDAD DE CURSADA
BLENDED* Y *ONLINE

En toda organización, las habilidades de negociación y manejo de conflictos son cada vez más imprescindibles. Para lograr nuestros objetivos en un marco de creciente interdependencia, necesitamos generar acuerdos con distintos actores: pares, proveedores, jefes, reportes, socios, clientes, etc.

Estas negociaciones son complejas por diferentes motivos. En primer lugar, porque involucran a personas con distintos intereses y prioridades que buscan acuerdos sobre una diversidad de temas, lo que implica poder manejar diferencias importantes entre las partes para lograr resultados. En segundo lugar, porque la mayoría de estas negociaciones se desarrollan dentro de una red de relaciones con una compleja trama de acuerdos previos y posibilidades futuras. Por lo tanto, tienen que ser llevadas adelante no sólo táctica sino estratégicamente.

Ante este doble desafío de manejar efectiva y estratégicamente las diferencias y la interdependencia con las contrapartes para lograr resultados sobresalientes y sustentables, este programa permite obtener herramientas conceptuales y habilidades prácticas para abordar las negociaciones más difíciles.

El programa privilegia los desafíos presentes en las negociaciones de cada participante. A partir de casos y situaciones concretas de negociación, se va de la práctica a la teoría, y de ahí de vuelta a la práctica, en un proceso que mejore nuestra capacidad para destrabar conflictos y avanzar hacia las soluciones más efectivas.

UNIVERSIDAD
TORCUATO DI TELLA

Av. Figueroa Alcorta 7350 (C1428BCW)
Ciudad de Buenos Aires, Argentina

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | INTRODUCCIÓN A LA COMPLEJIDAD DE LAS NEGOCIACIONES

Análisis de la estructura de la negociación. Cómo prepararse, llevar el proceso y evaluar los resultados.

- El impacto de nuestros supuestos en la dinámica de la negociación.
- La tensión entre crear y distribuir valor. Criterios para crear valor (intereses, comunicación efectiva, la relación entre las partes y la creación de paquetes de opciones).
- Criterios para distribuir valor (anclaje, ofertas y pedidos, el uso de criterios de legitimidad, y regateo).

MÓDULO 2 | MANEJO DE NEGOCIADORES Y SITUACIONES DIFÍCILES

- Cómo llevar adelante conversaciones difíciles: cómo leer lo qué está pasando y distintas formas de intervención.
- Negociar con contrapartes duras, evasivas o agresivas: cómo manejar las tácticas difíciles.
- Herramientas de comunicación tanto en el eje de la empatía como en el de la asertividad.
- Manejo de emociones propias y de la contraparte en la mesa de negociación.
- Los desafíos de negociar por uno mismo. Diferencia entre negociar representando a otro y negociar lo propio. Renegociaciones, pedidos y manejo de la relación: principales dificultades y buenas practicas.

MÓDULO 3 | DESARROLLO DEL PODER DEL NEGOCIADOR EN SITUACIONES MULTIPARTITAS Y MULTITEMÁTICAS

- Mapeo de actores como herramienta crítica para desarrollar una estrategia de intervención.
- Formación de coaliciones: su efecto sobre el poder de las partes.
- Distintos tipos de alianzas y cómo manejarlas.
- Integración de todo lo aprendido a través de casos prácticos.
- Plan de mejora personal.

DIEGO BELAUS

Ingeniero en alimentos, General Mills

"Mi experiencia en el programa de Negociación en UTDT ha sido excelente. Me ha permitido explorar y entender tanto la dinámica y los aspectos racionales de un proceso de negociación, como las emociones, motivaciones y perspectivas humanas que entran en juego. El balance entre la teoría, la resolución de casos y dinámicas es óptima. El grupo aprende a través de la práctica y reconocimiento de lo que sucede en un proceso de negociación. Por ello destaco el profesionalismo del cuerpo docente, que selecciona los casos, conduce y acompaña con destreza al alumno. Sin dudas recomiendo este programa a toda persona interesada en desarrollar con más profundidad su conocimiento y habilidad de negociación".

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.

COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

METODOLOGÍA

La metodología es participativa. A partir de actividades como *roleplays* y juegos grupales, los participantes enfrentarán su propia dificultad y aprenderán distintas opciones para resolver problemas efectivamente. Irán de la práctica a la teoría. Asimismo, compartirán y analizarán sus propias formas de resolver situaciones de conflicto y enfrentar conversaciones difíciles. Tanto la experiencia como la teoría son fundamentales para mejorar las habilidades de negociación. El aprendizaje que se logra a través de la vivencia en la clase y de los ejercicios es la esencia del programa.

AUDIENCIA

Dirigido a todo interesado en fortalecer sus habilidades de negociación en contextos complejos. Especialmente personas a cargo de la coordinación formal o informal de un equipo de trabajo, y/o que lideran proyectos que requieran la participación de otras personas, proveedores, clientes y aliados estratégicos.

CUERPO DE PROFESORES

Pablo Benegas. Programa de Negociación y Manejo del Conflicto, ESADE Business School. Magíster en Historia, UNSAM. Licenciado en Filosofía, UCA. Consultor en Ingouville, Nelson & Asociados, donde realiza diferentes programas corporativos de capacitación. Trabajó en el Departamento de Recursos Humanos de la Organización Techint y en el Departamento de Humanidades de la Universidad Argentina de la Empresa. | **Francisco del Campo.** Coach PCC, International Coach Federation. Licenciado en Filosofía, UNSTA. Consultor en Ingouville, Nelson & Asociados, donde ha trabajado con organizaciones como ICBC, Grupo Provincia, Itaú, Patagonia, Santander, Siemens, Coca Cola, Metrogas, BASF, Tenaris, Experta, La Caja, Despegar y el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

DC | 2023

Informes

(+54 911) 3919 0747
(+54 11) 5169 7342
admisiones_negocios@utdt.edu