

[utdt.edu/educacionejecutiva](http://utdt.edu/educacionejecutiva)

# NEGOCIACIONES HÁBILES

DIRECCIÓN ACADÉMICA: NORA SZARAZGAT



## PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN  
**3 JORNADAS DE 6 HORAS CADA UNA**

CURSADA  
**MARTES Y JUEVES DE 9 A 12H Y DE 14 A 17H**

MODALIDAD  
**ONLINE**

EDICIÓN INTENSIVA  
**DE VERANO**

Este programa busca que los participantes logren:

- › identificar su propio estilo de negociación;
- › entender los diferentes contextos de negociación, flexibilizando su estilo e incorporando otras habilidades;
- › integrar el proceso emocional propio y el de su/s interlocutor/es en la conversación negociadora; y
- › desarrollar habilidades de influencia y persuasión, detectando tácticas manipuladoras y adquiriendo herramientas para desactivarlas.

## PLAN DE ESTUDIOS

## MÓDULO 1 | PREPARACIÓN

- › Estilos de negociación.
- › Elementos del contexto de la negociación.
- › Vínculo entre estilo y contexto.
- › Propósito del modelo de negociación ganar-ganar: mantener relaciones de mediano y largo plazo.
- › La importancia de los objetivos de máxima y de mínima: elaborar la lista de contrapartidas.

## MÓDULO 2 | DESARROLLO

- › Las claves de las reuniones de negociación.
- › La habilidad de preguntar: preguntas generativas y positivas.
- › Negociar sobre intereses.
- › Toma de decisiones emocionales y justificación racional.
- › Los sesgos cognitivos.
- › Liderar emocionalmente la negociación.
- › Creencias y cambios de paradigma.
- › La contraparte y sus trampas técnicas, de declaración de poder o de intimidación.

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

## METODOLOGÍA

Análisis de casos prácticos ficticios con los que se pone a prueba la metodología. Análisis de casos prácticos aportados por los participantes. Aula invertida como proceso de empoderamiento de los negociadores. *Role playing* para entrenar las habilidades requeridas. *Clips* de películas que ilustran contenidos. Exposición dialogada para dar marco teórico a las prácticas trabajadas. Aprendizaje cooperativo. *Gamificación*.

## AUDIENCIA

Destinado a toda persona que tenga negociaciones dentro y/o fuera de su organización/empresa (con clientes, líderes, colaboradores, pares, proveedores, etc.).

## CUERPO DE PROFESORES

**Nora Szarazgat.** Lic. en Ciencias de la Educación, Universidad Virtual de Quilmes. *Coach* ejecutiva certificada por AECOP España. Ha realizado cursos de perfeccionamiento en diversas áreas de su especialidad. Trabaja en proyectos de capacitación en formato virtual para el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología de la Nación y para la Fundación Huésped. En los últimos 18 años, se ha dedicado al campo de la capacitación y desarrollo de recursos humanos en Argentina, Brasil, México, República Dominicana, Perú, Chile y España, en diversas industrias (finanzas, *retail*, IT, telecomunicaciones, ONG, organismos de gobierno, energía, multimedios, transporte). Dictó cursos sobre técnicas profesionales de ventas, autoconocimiento y herramientas para líderes en contextos sindicalizados, entre otros.

## Informes

☎ (+54 911) 3919 0747

(+54 11) 5169 7311 | 7342 | 7355 | 7383

admisiones\_negocios@utdt.edu