

ESCUELA DE NEGOCIOS | EDUCACIÓN EJECUTIVA

I Negociación

¿CÓMO MANEJAR NEGOCIACIONES COMPLEJAS?

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
PABLO BENEGAS

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
1 MES

CURSADA
MARTES Y JUEVES DE 19 A 22H

MODALIDAD DE CURSADA
PRESENCIAL

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.

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 que 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 prácticas.

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”.

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. | **Lucila Checchi.** Lic. en Psicología con posgrado en Dirección de RR. HH. y MBA, UTDT. Es consultora especializada en procesos de transformación para equipos comerciales. Trabajó en el sector privado como HRBP, acompañando y dando soporte al negocio en la transformación de las personas y en los procesos vinculados al desarrollo de talento en las organizaciones y en el sector público, como responsable de la planificación y seguimiento de los proyectos, instrumentación de políticas de innovación y participación público-privadas, y liderazgo de iniciativas entre distintos actores fuera y dentro del gobierno. | **Andrés Sutelman.** Consultor experto en Negociación. Facilita programas corporativos de capacitación y realiza intervenciones sobre equipos y grupos. Es abogado independiente, facilitador del diálogo y mediador prejudicial inscripto ante el Registro Nacional de Mediadores del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación. Además, es profesor de la materia Métodos Alternativos de Abordaje de Conflictos en la UBA. Trabajó en distintos estudios jurídicos y dictó clases en la Universidad del Museo Social Argentino, en el Centro Universitario Devoto -UBA-, en la Universidad Católica de Santiago del Estero y en la Universidad Nacional de Tres de Febrero.

Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

📞 (+54 11) 5169 7342

✉️ admisiones_negocios@utdt.edu