

Programa Integral de Negociación

Virtual

UADE
BUSINESS SCHOOL

Programa Integral de Negociación

Acerca del programa

Negociar es una habilidad imprescindible para cualquier persona. Por lo que prepararse bien, poder visualizar lo que se espera, saber cuáles son las fortalezas y las debilidades, saber quién decide, cómo juega el poder, que estilo utilizar y cómo ir preparado tanto desde lo racional como lo emocional es de vital importancia.

Se promoverá el mindset “todo es negociable”, puesto que las personas optimistas consiguen más, bajo el concepto “creación de valor”. Se fomentará la adaptabilidad y flexibilidad para llegar a acuerdos. Se pondrá especial énfasis en la manera de comunicar. Y se le pondrá importancia al concepto de “venta del acuerdo”, tanto hacia afuera, como hacia adentro.

Este programa se propone brindar herramientas, ensayar habilidades y afianzar las actitudes, incluyendo metodologías ágiles de entrenamiento, para que convertir a una persona negociadora en alguien más experimentada.

En definitiva, el programa pretende entrenar a los participantes en estrategias, tácticas y capacidades organizativas, optimizando el rendimiento hacia la consecución de un interés u objetivo común, mediante un enfoque netamente práctico, situacional y fortaleciendo relaciones humanas.

Inicio: 24 de septiembre Finalización: 26 de noviembre
Martes, de 19 a 22 hs.

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- 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..

Objetivos del Programa

- Leer correctamente el escenario antes de negociar
- Planificar una negociación.
- Conocer las técnicas de la negociación: ganar ganar y ganar perder.
- Conocerse como negociador y conocer a la otra parte.
- Identificar los factores emocionales que conspiran contra la negociación.
- Desarrollar la habilidad para descubrir intereses detrás de las posiciones, generar valor, utilizar criterios objetivos, definir objetivos y la MAAN.
- Conocer y no caer en las trampas y artilugios de los negociadores “yo gano tu pierdes”
- Entender los distintos entornos culturales para poder realizar negociaciones interculturales.
- Gestionar bloqueos.
- Acordar y mantener buenas relaciones bajo un entorno cooperativo.

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

Metodología de enseñanza

- Clases sincrónicas semanales con MS Teams, de 3 horas.
- Actividades de análisis y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- Trabajo en Equipo con transferencia al contexto laboral o profesional.
- Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

Plan de estudio

Módulo 1 - Concepto de conflicto

Estilos oportunos e inoportunos para la resolución de conflictos. Características. Pro o contras de cada uno. ¿Cómo negociar con cada estilo?

Módulo 2 - Gestión Proactiva de Conflictos

Fases y soluciones en el manejo de conflictos.

Módulo 3 - Habilidades de Comunicación Idóneas y Manejo de Emociones

La importancia de manejar el conocimiento, la forma y la ética comunicacional para generar confianza. El manejo eficiente de las emociones.

Módulo 4 y 5 - El marco sistémico de la Negociación Relacional

Análisis de las Necesidades e Intereses. El poder, el tiempo, la información, la relación. La Zona de Posible Acuerdo. Alternativas para No Negociar. (M.A.A.N.) Las fuentes de poder. El manejo eficiente de la información y del tiempo. La importancia de generar opciones y entender el escenario comprendiendo los intereses visibles y ocultos. Estrategia de Concesiones, Estrategia Distributiva vs. Integradora. Legitimidad. Las particularidades de las negociaciones online.

Módulo 6 - La comunicación no verbal. Tácticas y contra tácticas engañosas

La importancia de la comunicación no verbal. El desbloqueo de trampas.

Módulo 7 - Manejo de Objeciones y Capacidad de Rebate

Gestión de Bloqueos, impasses y de Concesiones. Cómo contrarrestar situaciones con personas que se encuentran estancadas en un conflicto. Técnicas de cierre de un acuerdo.

Módulo 8 - Desarrollo de un Canvas donde se trabaje un desafío para los integrantes

Gestionar un bloqueo, conflicto, situación difícil, utilizando dinámicas y metodologías ágiles.

Módulo 9 - Negociaciones Complejas

Negociaciones múltiples y con varios stakeholders. Negociación en situaciones de debilidad (ej. proveedores monopólicos).

Módulo 10 - Negociación con Personas Difíciles y Venta de una Negociación

¿Cómo agrandar la torta? Manejo de Conversaciones. Gestión de Desacuerdos. La venta efectiva de acuerdos a los clientes internos. Conclusiones. La agilidad en los procesos de HR.

Cuerpo docente



OCCHIPINTI, GUILLERMO

- Profesor de Negociación, Comportamiento Humano y Gestión del Desempeño en UADE Business School.
- Master en Business Administration, Instituto de Empresa, España.
- Advance Management Program in Human Resources en Cornell, USA.
- Licenciado en Administración de Empresas, U.N.L.Z.
- Director de DUX Consultoría, Capacitación y Coaching ejecutivo.
- Fue Gerente de RRHH de Techint S.A.I.C y de Pinturerías Prestigio S.A.
- Autor del libro *Zombie Part Time ¿Esta es la vida laboral que querías?*

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 de Participación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



posgrados@uade.edu.ar



11 6210-4814

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





UADE BUSINESS SCHOOL



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/

