



# Negociación y resolución de conflictos

## Introducción

Negociación y resolución de conflictos es un programa que se enfoca en el entrenamiento de las competencias necesarias para que abordes de manera eficaz la acción de negociar.

*¿Cómo lo logramos?*

Este programa está diseñado para que, mediante la teoría, los ejemplos audiovisuales y la simulación de negociaciones reales con tus compañeros, aprendas a desarrollar tus habilidades negociadoras en la vida real y obtengas resultados exitosos.

## Plan de Estudios

### Módulo "Negociación eficaz"

- Identifica y planea estrategias para desarmar distintos perfiles agresivos y/o manipuladores.
- Identifica alternativas a la negociación.
- Analiza la zona de acuerdo.
- Encuadra tu presentación de acuerdos.
- Analiza posturas vs intereses.
- Ayuda a la otra parte a acordar.
- Detecta fuentes de poder.
- Analiza propuestas ambiciosas o desinteresadas.
- Aprende a gestionar la relación interpersonal.
- Aprende a gestionar del uso del tiempo y como prepararse a la negociación.

### Módulo "Comunicación"

- Aprende a usar los canales de comunicación adecuados.
- Comunícate asertivamente.
- Aprende a escuchar activamente.
- Diferencia la influencia, persuasión y manipulación en las personas.
- Aprende sobre Rapport, PNL y anclaje psicológico.
- Adáptate a la comunicación virtual.

## Modalidad de cursada

La modalidad virtual se desarrollará en vivo con el docente las 4 clases, en las cuales habrá exposición teórica, se verán varios videos sobre diferentes segmentos de negociación, manejo de conflictos y de comunicación los cuales serán analizados, evaluados y discutidos. Se realizarán simulaciones de negociación entre los participantes del curso con posterior debate y devolución del docente.

## Objetivos y Destinatarios

Este curso se encuentra abierto a estudiantes, graduados, y/o profesionales, tanto si es su primer programa en el tema, como para aquellos que ya se han formado en el tradicional método de negociación Harvard y quieren formarse con una mirada complementaria sobre la negociación y ponerla en práctica.

### **Docente**

Daniel Vasle. Ingeniero Industrial de la Universidad Tecnológica Nacional y Magister en dirección de empresas de la UCEMA. Es docente de la materia "Comercialización" en la carrera Ingeniería Industrial en la UTN. Su desarrollo profesional fue siempre en áreas comerciales, en empresas multinacionales y nacionales. Actualmente trabaja en el área de Abastecimiento de Edenor, la distribuidora de energía eléctrica más grande del país.

### **Calendario Académico**

**Días y Horarios:** Jueves 18.30 hs.

**Duración:** 4 clases de 2 horas y media.

**Modalidad:** Virtual.

### **Aranceles**

**Forma de pago:** 1 cuota