

Herramientas para una negociación efectiva

Equipo docente: Carolina Yaccuzzi – Docente de la Maestría en gestión de conflictos, negociación y mediación

Unidad académica: Escuela de Postgrados.

Referente académico: Dr. María José Briz - Directora de la Maestría en gestión de conflictos, negociación y mediación.

Dirigido a: público interesado en adquirir herramientas en todos los ámbitos, ya sea estudiante o graduado.

Contenido:

Este curso apunta a brindar las herramientas desarrolladas en el Proyecto de Negociación de la Universidad Harvard para resolver las diferencias colaborativamente y diseñar acuerdos de valor que satisfagan las necesidades de las partes implicadas. Se compartirán las Metodologías de Negociación y Conversaciones Difíciles y se creará un espacio para su aplicación y aprendizaje a partir de la experiencia.

1. Objetivos

Los objetivos que se plantean para este curso son:

- Identificar estilos negociadores frecuentes, así como las creencias y suposiciones que los sustentan.
- Aumentar la percepción de los participantes acerca de la importancia del proceso (la forma de negociar) en el logro de los objetivos.
- Compartir el marco teórico y las herramientas prácticas desarrolladas en el Proyecto de Negociación de Harvard para preparar, conducir y evaluar negociaciones.
- Ayudar a los participantes a:
 - manejar constructivamente emociones en momentos de tensión
 - tomar conciencia de la influencia de sus paradigmas en sus observaciones, opiniones y decisiones.

- cuestionarse paradigmas para potenciar la innovación y la búsqueda de soluciones constructivas frente a las diferencias
- comprender opiniones diferentes a las propias y tomarlas como fuente de aprendizaje
- aumentar su autoconfianza para brindar y recibir feedback negativo.

2. Resultados de aprendizaje

Al finalizar exitosamente este curso, el estudiante habrá:

- adquirido herramientas para preparar, manejar y evaluar sistemáticamente negociaciones y conversaciones difíciles.
- experimentado con dichas herramientas y habrá aprendido de la experiencia de aplicarlas.
- habrá reconocido sus fortalezas y oportunidades de mejora en relación a la aplicación de dichas herramientas.

3. Desarrollo

Contenidos:

Negociación colaborativa: el método Harvard

- Formas usuales de medir el éxito de una negociación. Riesgos implícitos en cada una de ellas.
- La negociación colaborativa: la propuesta metodológica del Proyecto de Negociación de Harvard.
- Indagar intereses debajo de las posiciones. Diferencia entre posición a interés.
- Pensar en opciones que satisfagan los intereses de ambas partes. - Utilizar criterios de legitimidad ajenos a la voluntad de las partes
- La MAAN (mejor alternativa a un acuerdo negociado) y su incidencia en las negociaciones.
- Herramienta para preparar estratégicamente negociaciones.
- Reglas prácticas para conducir negociaciones por intereses cuando la otra parte negocia por posiciones.

Conversaciones difíciles según Harvard

Transformando Conversaciones Difíciles en Conversaciones Constructivas: 5 desafíos estratégicos según Harvard:

- Autocontrol emocional: ¿Cómo manejar las emociones y evitar que ellas nos manejen?
- De la verdad a los diferentes puntos de vista. La influencia de nuestros paradigmas en lo que observamos y descartamos. La diferencia entre dato y opinión. La habilidad de indagar y exponer opiniones.
- De la culpa a la responsabilidad personal.
- De la adjudicación de malas intenciones a la conversación de los impactos -Autoestima: ¿Cómo recibir feedback negativo sin sentirme cuestionado?

Herramienta para preparar conversaciones difíciles.

“Aplicando las herramientas con quienes no las aplican”: reglas prácticas para abordar conversaciones difíciles de forma constructiva cuando la otra parte no lo es.

4. Métodos de enseñanza:

Simulaciones, juego de roles, práctica reflexiva a partir de casos.

5. Estrategias de evaluación:

Debates, ejercicios de simulación, controles de lectura, pruebas escritas.

Modalidad: Virtual (3 clases sincrónicas de 3 horas semanales y 4 horas semanales asincrónicas)

Carga horaria total: 21 horas (3 semanas).

Días y horarios: los días sincrónicos son 12, 19 y 26 de julio de 18:30 a 21:30 horas

Fecha de inicio: 10 de julio del 2023.

Fecha de finalización: 31 de julio del 2023.

Costo total:

\$7.000 (1 cuota a través de redes de cobranza o transferencia bancaria y hasta 6 cuotas financiadas en tarjeta de crédito) - Beneficios: Estudiantes UCU 25% - Alumni UCU 25% - Personal docente y administrativo UCU 20%

Bibliografía y referencias básicas:

Fisher, Roger. URY, William (1994). Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder. Ed. CECSA, México.

Stone, D. Patton, B. Heen, S. (2004) Negociación: una orientación para enfrentar las conversaciones difíciles. Ed. Norma. Colombia.

Ury, W. (2000). Supere el no. Como negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Ed. Norma. Colombia.

Bibliografía y referencias ampliatorias:

Bazerman, M. Neale, M. (1993). La negociación racional en un mundo irracional. Ed. Paidós, España.

BUSH, R. A. B. y FOLGER, J. P. (1996). La promesa de la mediación. Cómo afrontar el conflicto a través del fortalecimiento y el reconocimiento de los otros. Buenos Aires: Granica.

COOB, S. (1991): Einsteinian practice and Newtonian discourse: Ethical crisis in mediation.

En Negotiation Journal, 7(1); 87-102.

Decaro, J. (2001). La cara humana de la negociación. Ed. Mc Graw Hill. Colombia.

Kofman, F. (2001). Metamanagement. La nueva conciencia de los negocios.

Tomo 2 Aplicaciones. Ed. Granica. Argentina.