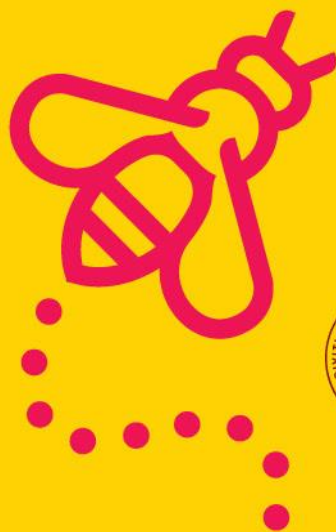


# EX CURSOS TEN DE SIÓN 2015



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

## NEGOCIACIÓN INTENSIVA

PROGRAMA 2016

### DOCENTES

**Lic. Martín Iván Giorgis:** Licenciado en Administración (UNC). Consultor en gestión comercial e instructor de ventas. Ha diseñado, dirigido e implementado programas de formación comercial y entrenamiento en ventas en importantes empresas nacionales e internacionales. Titular de la Cátedra Introducción a la Comercialización de la Universidad Católica de Córdoba y del Taller de Negociación - UCC. Está cursando el doctorado en Ciencias Empresariales con orientación en Administración - UNC.

Apasionado por las ventas y la familia.

**Lic. Roberto Kerkebe Lama:** Licenciado en Administración (UNC). Postgrado en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Santiago de Compostela, España. Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos. Ha dirigido e implementado numerosos programas de educación ejecutiva en importantes empresas nacionales e internacionales. Titular de la Cátedra Taller de Negociación de la Facultad de Ciencias Económicas (FACEA) - UCC.

Apasionado por la gestión y la familia.

**Lic. Rodrigo Díaz:** Licenciado en Administración (UNC). Postgrado en Psicología Empresarial y Organizacional, Universidad de Belgrano, Bs. As. Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos. Ha dirigido e implementado numerosos programas de educación ejecutiva en importantes empresas provinciales y nacionales. Jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra Taller de Negociación, FACEA-UCC. Adscripto de la cátedra Administración de las Operaciones de la Facultad de Cs. Es. - UNC. Cursando Especialización en Costos para la Gestión - UCC.

Apasionado por la gestión y la familia.



## OBJETIVOS

- Diagnosticar, preparar y planificar una negociación, como resultado del análisis e interrelación de los elementos en una situación inicial.
  - Desarrollar habilidades en la identificación de zonas de acuerdo, la generación de alternativas y la presentación de propuestas de mutua conveniencia.
  - Sustener acuerdos que equilibren objetivos y relaciones, a partir de la comprensión del funcionamiento de las negociaciones secuenciales.
  - Reconocer, evaluar y ejecutar estrategias no previstas como respuesta a circunstancias emergentes y tomar contacto con situaciones reales de negociación.
- 
- 

## CONTENIDOS

### **Módulo I: Negociación Posicional**

Negociación efectiva en ámbitos competitivos. El contexto ganar - perder. Cómo identificar y desarmar posiciones. Movimientos dentro del ambiente colaborativo / competitivo. Cuándo abandonar una negociación posicional.

### **Módulo II: Estrategia de una negociación**

Cómo elaborar una estrategia de una negociación: Poder. Información. Tiempo. Unidad. Filosofía. Organización. La preparación. Tácticas de negociación. El MAAN: Mejor alternativa a un acuerdo negociado. Casos de análisis.

### **Módulo III: Negociación por intereses**

Desarrollar habilidades en la identificación de zonas de acuerdo, la generación de alternativas y la presentación de propuestas de mutua conveniencia.

### **Módulo IV: Negociación Aplicada**

Desarrollo de actividad de aplicación para evaluación de herramientas de negociación.

---

---

## METODOLOGÍA

El aprendizaje es concebido como una construcción por lo que la metodología de este entrenamiento es dinámica e interactiva. En todo momento se incentiva la participación y el trabajo en equipo como ejes del entrenamiento. Los recursos didácticos utilizados a tal fin son los talleres de trabajo, espacios de aplicación e implementación que permiten obtener conclusiones personales y grupales.

---

---

## **CERTIFICACIÓN**

Se otorgará certificado de aprobación si el participante asiste como mínimo al 80% de los encuentros y aprueba la evaluación final del curso propuesta por el docente. Los certificados podrán ser retirados 15 días después de finalizado el curso, de lunes a viernes de 10 a 20 hs., en el plazo del año calendario siguiente a la finalización del cursado.



### **Informes e inscripciones**

Secretaría de Extensión

Facultad de Ciencias Económicas (Subsuelo)- UNC

Av. Valparaíso s/n - Ciudad Universitaria - Córdoba

Tel: (0351) 4437300 int. 48593 /48513

[cursos@eco.unc.edu.ar](mailto:cursos@eco.unc.edu.ar)

SEGUINOS EN:  ExtensionEconomicasUNC  @SecExtensionFCE