Curso

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

> Modalidad VIRTUAL

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.

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.

Lic. Juan Pablo Mena: Licenciado en Administración, UNC. Magister en Administración (MBA), ICDA, UCC. 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. Profesor Adjunto de la cátedra Taller de Negociación y Jefe de Trabajos prácticos de la cátedra Introducción a la Comercialización, FACEA, UCC. Adscripto de la cátedra Psicosociología de las Organizaciones, Facultad de Ciencias Económicas, UNC.

Docente y coordinador
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. Profesor Adjunto de la cátedra Taller de Negociación y profesor titular de la cátedra Introducción a la Comercialización, FACEA, UCC. Adscripto de la cátedra Administración de las Operaciones de la Facultad de Cs. Es. - UNC.

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.
- Sostener 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 0: Introducción al entorno virtual. Aproximaciones al aprendizaje en la virtualidad.

Clase I: Negociación Posicional

- Reconocer y diagnosticar si su interlocutor asume determinadas posturas, el grado de flexibilidad de ellas, si se mueve en contextos competitivos o colaborativos y reconocer los distintos tipos de resoluciones que se podrían presentar.

Clase II: Estrategia de una negociación

- Identificación de las variables claves vinculadas al poder, la información, el tiempo y aquellas otras ligadas a la búsqueda de acuerdos. Elaboración de estrategia de una negociación.

Clase III: Tácticas de negociación

- Tácticas y estratagemas más utilizadas en negociación. Funcionamiento.

Clase IV: Empatía y generación de confianza

- Los tres primeros minutos en una negociación. El pre acercamiento: todo lo que sucede antes de que Ud. comience a hablar. El estado de alerta: La predisposición emocional del cliente y del personal de contacto.

- La comunicación no verbal. Cómo crear clima: Las primeras palabras, la empatía verbal, física y zonal.

Clase V: Identificación de zonas de acuerdo y exploración de intereses

- La unidad como estrategia. Identificación de zonas de acuerdo. La exploración de intereses en la búsqueda de acuerdos. Intereses conjuntos, complementarios y contrapuestos. Soluciones a los conflictos de intereses. Los intereses personales en la negociación.

Clase VI: Negociación en situaciones de crisis

- Qué es una situación de crisis. Características principales. Tipos de crisis.
- Preparación del negociador de crisis. Qué hacer frente a situaciones complejas, de alto contenido emocional o de graves conflictos de intereses. Cómo hacer frente a los ataques verbales. Recaudos y aprendizajes.

Clase VII: Negociación secuencial

- Qué es y cuándo se dan las negociaciones secuenciales. Dilema del prisionero. Principales estrategias secuenciales. La teoría de los juegos, aplicada a la negociación. Modelo de equilibrio dinámico sub/óptimo. Taller de negociación.

Clase VIII: Manipulación

- Diferencias entre manipulación e influencia. Cómo identificar a los manipuladores. Qué quieren y cómo operan. Principales estereotipos. Características que lo definen. Herramientas para contrarrestar el juego sucio: tácticas de defensa y ataque.

Clase IX: Cierre de curso y Evaluación final

- Presentaciones de las principales conclusiones y aprendizajes.

METODOLOGÍA

El cursado se realizará bajo la **modalidad virtual**, utilizando la plataforma educativa **Moodle** y la aplicación **Zoom** para videoconferencias en vivo, con el objetivo de interactuar entre profesores y alumnos para aclarar dudas y/o ampliar explicaciones de contenidos de actividades asincrónicas.

Se proveen contenidos teóricos y prácticos con distintas dinámicas de participación de los alumnos donde el objetivo fundamental es lograr que practiquen y apliquen en sus entornos, personales y profesionales las competencias propuestas para cada módulo. Por cada uno de los encuentros se realizará una teleclase en vivo.

Por cada uno de los encuentros se realizará una teleclase en vivo.

A su vez, durante el cursado tendrás...

- **Acceso las 24h:** Podrás ingresar al aula virtual en cualquier momento del día durante todo el curso.
- **Videoclases en vivo:** Tendrás acceso a clases interactivas, con posibilidad de compartir experiencias y despejar dudas e inquietudes.
- **Lecturas seleccionadas:** Accederás a documentos, videos y contenidos complementarios por el equipo docente.
- **Ejercicios y prácticas:** Dispondrás de instancias de ejercitación de los contenidos teóricos desarrollados en cada encuentro.
- **Foros de intercambio:** Podrás interactuar con tus compañeros y docentes en foros, chats y otros espacios de socialización.

CERTIFICACIÓN

Se otorgarán certificados de aprobación si el participante aprueba el trabajo final propuesto por el equipo docente.

Consultas e inscripciones:
Secretaría de Extensión I Facultad de Ciencias Económicas I UNC
cursos@eco.uncor.edu

SEGUINOS EN:

ExtensionEconomicasUNC @SecExtensionFCE extensionfceunc