



CURSO ONLINE **TÉCNICAS DE NEGOCIACIONES EFECTIVAS.**

Fecha de inicio: desde el 4/9 hasta el 28/9.

Horarios: Lunes y viernes de 18:00 a 20:00 hs.

Modalidad: A distancia sincrónico (Sala Zoom).

Carga horaria: 16 hs.

Docente Responsable: Prof. Claudio Hornos, Especialista en Gestión de Recursos Humanos y Gerencia, especializado en Marketing Universidad de Cambridge, Ex Director Académico de ADM, cofundador de UDE y ORT.

Coordinador: Q.F. Rubén Cano, Asistente Académico Facultad de Química

Destinatarios: Personal que en el día a día debe negociar con otros para el logro de sus objetivos.

Objetivos:

1. Permite aprender un arsenal de ideas (tácticas y estrategias) para ayudar a alcanzar objetivos dentro de una Organización o en cualquier otro tipo de transacción, incluso comercial o sindical.
2. Se trata de una herramienta que permite regular los conflictos reales o potenciales en sus primeros momentos o cuando ya están planteados.
3. Basado en el Business Harvard School Project, asegura el conocimiento de un manejo racional de estas estrategias, garantizando la obtención de acuerdos inteligentes, sin descuidar la preservación del vínculo entre las partes.

Contenidos:

1. MANEJO EFICIENTE DEL CONFLICTO

- Definiciones de Conflicto
- Causas de los Conflictos
- Teorías sobre el Conflicto
- Etapas del Proceso del Conflicto
- Conflictos Funcionales y Disfuncionales
- Las cinco estrategias para manejar conflictos.

2. LOS DIFERENTES ESTILOS DE MANEJO DEL CONFLICTO.

- Técnicas para el Manejo de conflictos

3. NEGOCIACION

- Definiciones de Negociación
- Qué es un Buen Método de Negociación
- Confusión entre Negociación y Confrontación
- El problema de negociar sobre posiciones
- Desarrollo de las técnicas introducidas en el Proceso Harvard
- Separar las PERSONAS del problema.
- Las personas y la Inteligencia Emocional. Percepción. Comunicación
- Concentrarse en los INTERESES, no en las posiciones.
- Generar ALTERNATIVAS (opciones) de beneficio mutuo.
- Utilizar CRITERIOS OBJETIVOS de evaluación, independientes de las partes.
- Etapas de una Negociación Efectiva
- Habilidades de un Negociador Efectivo. Recomendaciones.
- M.A.P.A.N.

COSTO: \$ 3.000

La matrícula se debe abonar realizando depósito en el BROU (cuenta corriente N° 001559463-00004), el talón se debe enviar por correo electrónico a ep@fq.edu.uy

INSCRIPCIONES: Completando la ficha de inscripción que se encuentra en el siguiente link: <http://www.fq.edu.uy/node/631>

Importante: Le recordamos que para realizar el pago debe aguardar a recibir la confirmación del cupo por parte de Educación Permanente.