



CURSO ON LINE:
CAMBIOS, CONFLICTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD.

FECHA: 02/08/2022 al 01/09/2022

CARGA HORARIA: 30 hs

MODALIDAD: Curso online sincrónico, a través de plataforma zoom. Se dictarán clases de 3hs por día, en el horario de 18:30 a 21:30 hs, dos veces por semana (Martes y Jueves).

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

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

DESTINATARIOS: Personal de UDELAR, TAS, Docentes y todo profesional o estudiantes avanzados que puedan beneficiarse.

OBJETIVOS: Lo único permanente es el CAMBIO y la necesidad de cambiar hoy, es muy perentoria para adecuarse a la realidad. Pero esos cambios generalmente causan CONFLICTOS y la mejor manera de solucionarlos es mediante la NEGOCIACIÓN EFECTIVA. Basado en la Metodología del Business Harvard School Project, asegura el conocimiento de un manejo racional de estrategias de NEGOCIACIÓN, garantizando la obtención de acuerdos inteligentes, sin descuidar la preservación del vínculo entre las partes. Se trata de una herramienta que permite regular los conflictos reales o potenciales en sus primeros momentos y en sus fuentes. Permite aprender un arsenal de ideas (tácticas y estrategias) para ayudar a obtener objetivos en cualquier tipo de negociación: personal, comercial o laboral. Aumentar la percepción de la importancia, en el proceso de la negociación, de no perjudicar las relaciones interpersonales, separando el problema de las personas. Presentar la Metodología de Negociación elaborada en la Universidad de Harvard, como una propuesta aplicable a nuestro medio, aún con negociadores difíciles. Aplicar estas técnicas para planificar, conducir y evaluar una negociación, fortaleciendo la capacidad negociadora y las habilidades personales de los participantes, de la manera más práctica posible. Ejercitar destrezas relacionadas con la Inteligencia Emocional y los recursos comunicacionales puestos al servicio de la negociación.

PROGRAMA DEL CURSO:

- Incertidumbre, Gestión del Cambio
- El Proceso del Conflicto
- Diferentes Estilos de manejo del conflicto
- La Técnica de Negociación Positiva de Harvard
- Separar las Personas del Problema
- Prácticas de Negociación
- Concentrarse en los Intereses, no en la Posiciones
- Generar alternativas de beneficio mutuo
- Usar independientes de las partes
- La importancia de la Planificación en la Negociación.

COSTO: \$ 8.400 (costo en pesos Uruguayos)

U\$S 300 (costo en Dólares para extranjeros).

**Becas con el 100% de bonificación para funcionarios de la UdelaR (Docentes y TAS).
Cupos limitados.**

La matrícula se debe abonar realizando un depósito o transferencia bancaria en el BROU (cuenta corriente en pesos N° 001559463-00004).

Para los pagos del exterior se puede abonar a través de Western Union (solicitar datos). El costo de la comisión bancaria debe correr por cuenta del inscripto.

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: <https://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.**

*** El plazo para la recepción de inscripciones es hasta 24 horas antes del inicio del curso.**