

**Módulo de Postgrado – Maestría en Administración de Negocios  
y Postgrado Especialización en Ingeniería Gerencial**

**Docente Prof. Jose Abella – EDICION 2023/24**  
**WORKSHOP – SEMINARIO DINÁMICO PRESENCIAL – HIBRIDO – ON LINE**  
**Claves y Herramientas de**

# NEGOCIACIÓN

APLICADAS A LA GESTION EMPRESARIAL CON SENTIDO ESTRATEGICO

## Negociación: Su Importancia en tiempos de Innovación y Virtualización

- El carácter complejo de la negociación es una consecuencia necesaria de la interrelación de los diversos elementos que componen su estructura.
- En un proceso de negociación tenemos a distintos actores o partes que buscan una solución que satisfaga sus intereses en juego.
- Usted debe comprender que negociar es un acto integral de comportamiento y en él, el negociador debería saber cuáles son sus habilidades, sus debilidades y fortalezas, con el fin de poder apoyar o ser apoyado en un equipo de trabajo.
- La negociación vincula a dos o más actores interdependientes que enfrentan divergencias y que, en vez de evadir el problema o llegar a una confrontación, se entregan a la búsqueda conjunta de un acuerdo, de solución, de arreglo.
- La Negociación es una actividad orientada siempre a buscar Soluciones.
- Sus diferentes elementos: actores, divergencia, búsqueda de acuerdo, intereses, poderes pueden presentarse bajo diversas ponderaciones, revestir formas distintas, responder a variadas prioridades y combinarse e interactuar según múltiples modalidades.
- Una tipología que tiene gran aceptación entre los estudiosos del tema es aquella que considera las orientaciones integrativa y distributiva.
- En esta Actividad abordaremos los distintos desafíos que se imponen al enfrentar un proceso de Negociador y profundizaremos sus distintos aspectos trabajando en forma vivencial los elementos conceptuales transmitidos en la fase explicativa de cada módulo formativo.

## Objetivos del programa

Quienes Participen tendrán la posibilidad de Sumar Herramientas y Desarrollar Habilidades para Detectar, Abordar y Negociar Racionalmente tanto en situaciones vinculadas con la Gestión Intraempresarial , o Extraempresarial (Gremios – Proveedores) como así también en Particular Caso de la Negociación Comercial adaptando sus Destrezas en forma mejorada según imponen los actuales escenarios restrictivos del mercado.

Tambien se abordaran todos los aspectos relacionados con la VIRTUALIDAD y el impacto de la TRANSFORMACION DIGITAL en el marco negociador.

**Módulo de Postgrado – Maestría en Administración de Negocios  
y Postgrado Especialización en Ingeniería Gerencial**

**WORKSHOP – SEMINARIO DINÁMICO**  
**Claves y Herramientas de**

# NEGOCIACIÓN

**APLICADAS A LA GESTION EMPRESARIAL CON SENTIDO ESTRATEGICO**

## Principales temas

- La Negociación y Negociar como Concepto.
- Aspectos Generales y Particulares que Definen una Negociación Inteligente.
- Evaluación del Tiempo y Lugar en Relación a la Negociación.
- Aspectos que un Negociador Comercial debe Dominar Hoy.
- Los principios del Programa de Negociación de Harvard Los aportes de Cohen! Nieremberg Bazermann. Camp y Kennedy. El enfoque tridimensional de Lex y Sibennlus.
- Negociación en Tiempos de relaciones VIRTUALES y TRANSFORMACION DIGITAL
- Negociaciones multipartes - Negociaciones en un marco global - Reflexiones éticas
- Pensar Estratégicamente una Forma de ver el Presente y Definir el Futuro.
- Auto evaluación : Cual es mi Perfil Negociador..??? .
- La Negociación Distributiva versus La Negociación Integrativa.
- Negociación Vertical (ante Superiores , ante subordinados )
- Negociación Horizontal : El manejo de situaciones y conflictos entre Pares
- Negociación con Proveedores, Gremios y ante reclamos Sindicales
- Estructuras Negociadoras I : Como actuar Cuando hay más de 2 Personas.
- Estructuras Negociadoras II : Como actuar Cuando se Negocia en Etapas.
- Preparación Previa : El Manejo de Información y Recursos como Soportes Claves.
- Aspectos Claves Externos e Internos que un Negociador debe Analizar, Dominar y Usar.
- Saber Re-conocer Tipologías Conductuales de los Clientes Internos y Externos.
- Abordaje Inteligente según su Tipología y su abordaje en Tiempos Normales y/o Críticos.
- Los 10 Aspectos Claves que debe respetar un Negociador Racional.
- Mapping de nuestra Oferta al Negociar. La Mira Telescópica para la Acción.
- El Dominio Comunicacional y del Lenguaje más allá de la palabra.
- Estructura Inteligente de Acción – El Manejo de la Escena al negociar.
- Metodología Secuencial para negociar desde el Abordaje hasta el logro de Resultados
- Análisis de Modos de Acción y Tácticas Eficientes para Negociar.
- Identificación y Superación de Obstáculos que Dificultan la Negociación en el Contexto Actual.
- Consolidando el Cierre de la Negociación – Gestión de Post-Cierre como logro de Oportunidades.
- Workshops - Intensivos Trabajos Orientados a la Práctica de los temas Trabajados en el Curso.
- Conclusiones Parciales por temas Individuales, Grupales y Plenarias.
- Conclusiones Finales orientadas a la Aplicación en forma inmediata a su Trabajo.

**Módulo de Postgrado – Maestría en Administración de Negocios  
y Postgrado Especialización en Ingeniería Gerencial**

**WORKSHOP – SEMINARIO DINÁMICO – PRESENCIAL – HÍBRIDO - ON LINE**  
**Claves y Herramientas de**

# NEGOCIACIÓN

**APLICADAS A LA GESTION EMPRESARIAL CON SENTIDO ESTRATEGICO**

## Modalidad de Trabajo

Los Participantes trabajarán en :

- a) TALLERES DE PRACTICA INTENSIVA (Workshops) donde los Participantes asocian y articulan la parte Explicativa con trabajos que se asemejan a la realidad.
- b) Solución de problemáticas aplicando el "Método de Casos" y "Mini Casos" en donde los participantes deben asumir una posición activa de trabajo orientada a hallar soluciones y luego plantearlas y defenderlas
- c) Aplicación de Técnicas de Dinámica Grupal , Juegos Educativos, y Role Playing .
- d) Técnicas de Laboratorio y Clínicas apelando al autoanálisis situacional frente a determinados Ejercicios .
- e) Trabajos en Células y Trabajos Individuales sobre la Solución de Situaciones o sobre la Preparación de Temas a presentar.
- f) Debates Individuales y Grupales Guiados hacia la alineación conceptual y el logro de conclusiones validas aplicables a la realidad.
- g) Aporte de Materiales Específicos del Curso y aportes de Información sobre Literaturas, Bibliografías y Fuentes de Información de utilidad posteriores a la Actividad.
- h) Trabajo de Consolidación Final en donde Todos y Cada uno deberán expresar sus Puntos de Vista Conclusivos .
- g) Los Participantes elaborarán un Esquemático Plan de Acción Personal para la puesta en Práctica de las Herramientas / Técnicas incorporadas en este Programa.

## **Bibliografía**

**Obtenga el sí: El arte de saber negociar sin ceder Fisher – Ury y Patton  
Edición Gestión 2000**

**Obtenga el sí consigo mismo: Superar los obstáculos interiores para  
negociar con éxito – William Ury – Edit Conecta disponible en Kindle y  
Paper Back**

**La Tercer Alternativa – Stephen Covey – Editorial Paidós disponible en  
Paper Back**

**El Poder De Un No Positivo - Como Decir No y Sin Embargo Llegar / the  
Power of a Positive No: Al Si/ How to Say No and Still Get to Yes – William  
Ury – Editorial Norma**

**El negociador práctico: Cómo argumentar tus opiniones, defender tu  
punto de vista y triunfar en cualquier situación (Spanish Edition) Solo en  
Kindle Edition**

**La piedrita en el zapato Estrategias Practicas para la Resolución de  
Problemas Roger Dawson Editado en Kindle y Paper Back**

**Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones  
inflexibles – Willima Ury – Edit. Gestion 2000**

**Manual de negociación y resolución de conflictos: Define objetivos,  
resuelve incidencias y obtén resultados – Juan Pablo Villa – Edit. Profit  
(Spanish Edition) disponible en Kindle Edition**

**Los 7 Detonadores De La Persuasión – Rusell Granger (Spanish Edition)  
Editado en Paperback**

**Materiales , Artículos y Videos trabajados en Clases.**