

# Negociación

El Programa Ejecutivo en Negociación brinda a los participantes una visión integrada de la gestión y mejores prácticas del proceso negociador.

### Objetivos

La estructura del curso hace especial énfasis en brindar herramientas que permitan:

- Preparar y desarrollar negociaciones efectivas, prevenir y resolver conflictos, gestionar acuerdos duraderos y buscar beneficios para las partes intervinientes.
- Obtener una visión integrada del proceso de negociación y las mejores prácticas para la toma de decisiones.
- Comprender la naturaleza de los conflictos y su resolución.
- Comprender el rol estratégico de la negociación efectiva en la competitividad y rentabilidad de la empresa.
- Comunicar eficazmente, centrándonos en aspectos capaces de generar valor para quienes negocian con nosotros.
- Manejar las tácticas y estilos de la negociación y su aplicación a la hora de cerrar acuerdos.

### Contenidos

**Negociación.** Introducción a la negociación. Características de buenas y malas negociaciones.

**La Preparación de la Negociación.** La preparación de la negociación. La preparación preliminar. La planificación estratégica. La planificación táctica. Elaboración de la agenda. Variables cruciales. Búsqueda y chequeo de la información.

**Metodologías.** Negociación por posiciones. Negociación por intereses. En búsqueda de los intereses y el beneficio mutuo. Criterios objetivos.

**Tácticas y Contratácticas.** Manejo de las tácticas referidas a: la Información / desinformación, ritmo de la negociación, emociones de las partes. Contratácticas.

**El Manejo del Poder.** El poder en las empresas. Tácticas para generar poder. Relación entre el poder y el tiempo. ¿Qué pasa si negocio con una contraparte más poderosa? ¿Qué pasa si la otra parte no quiere entrar en el juego? ¿Qué pasa si nos juegan sucio?

**Conflictos.** Análisis de conflictos. Instrumento Thomas Kilman de modos de conflicto. Competencia, colaboración, compromiso, evasión y cesión. Métodos de resolución de conflictos. El pensamiento lateral aplicado a la resolución de conflictos.

**Estilos de Negociación.** Asertividad y cooperación como forma de abordar la negociación. Los Cinco Modelos de Manejo de Negociación de Harvard.

**Negociaciones Internacionales.** Estilos de negociación, según las diferentes culturas. El manejo de este conocimiento como base del comercio internacional, así como facilitador de las relaciones exteriores.

**Metodología de Enseñanza - Aprendizaje.** EL Programa de Negociación integra clases teóricas, lecturas programadas, trabajos en equipo y metodologías de casos de Harvard y de casos desarrollados por el equipo de profesores de la Universidad de Palermo.



### Perfil del los participantes

Ejecutivos, directivos de empresas, directivos funcionales, gerentes, consultores, inversores, abogados y a toda persona interesada en optimizar las habilidades de negociación en entornos empresariales.

### Requisitos de Inscripción

Los participantes deberán presentar su Currículum Vitae, entregar fotocopia del D.N.I y completar la solicitud de admisión.

### Requisitos de Aprobación

Para aprobar el Programa los participantes deberán:

- Contar con un 70% de presentismo en las clases.
- Participar en los debates de clase y del análisis de casos constituídos a través de un convenio entre Harvard Business School y la Universidad de Palermo.
- Aprobar el examen final integrador de los elementos estudiados en el programa correspondiente.

### Informes e Inscripción:

Av. Madero 942 - 8° y 9° piso (C1188AAB) Ciudad de Buenos Aires  
Tel.: (54 11) 5199-1313 - E-mail: pe@palermo.edu  
[www.palermo.edu/gsb](http://www.palermo.edu/gsb)