

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

Los conocimientos teóricos son aplicados a contextos reales para maximizar el intercambio de ideas entre participantes y profesores a través de el método de casos de Harvard, ejercicios individuales y en grupo.

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 Kilmann 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 asistencia a las clases.
- Participar en los debates de clase y del análisis de casos constituidos a través de un convenio entre Harvard Business School y la Universidad de Palermo.
- Aprobar el caso final integrador de los elementos estudiados en el programa correspondiente.

Informes e Inscripción

Av. Santa Fe esquina Larrea 1079. Ciudad de Buenos Aires.
Tel.: (5411) 5252 0435 int. 2351 / 2340 • E-mail: pe@palermo.edu
www.palermo.edu/gsb