

NEGOCIACIÓN AVANZADA

MAXIMIZANDO VALOR EN SITUACIONES COMPLEJAS

DIRECCIÓN ACADÉMICA: PATRICIO NELSON

NEAV



PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN

1 mes

CURSADA

Lunes y miércoles
de 19 a 22h

El programa ofrece una serie de conceptos y herramientas que ayudan a los participantes a superar desafíos en negociaciones que tienen complejidades adicionales e implican operar sobre la dimensión de la estrategia de negociación.

En particular se abordan los desafíos que presentan las negociaciones donde intervienen múltiples partes, es necesario influir sobre otros *stakeholders*, existen posturas negativas e intransigentes, y resulta difícil encontrar oportunidades para crear valor.



Plan de Estudios

Módulo 1 | La negociación tridimensional

- › Las 3 dimensiones de la negociación: interpersonal (la mesa táctica), diseño del acuerdo (la mesa de creación de valor) y diseño del escenario (o la mesa del proceso).
- › Las fuentes ocultas de valor que se pierden en los enfoques unidimensionales.
- › Acciones y estrategias por fuera de la mesa táctica. Análisis de un caso complejo.
- › El poder en negociación. Análisis de distintas fuentes de poder en negociaciones complejas.
- › El poder como algo dinámico que se construye con otros.
- › Las bases del poder. Cómo construir poder para negociar en mejores términos: la construcción de poder estructural y estrategias de influencia para trabajar el poder personal. Cómo aumentar las probabilidades de conseguir un "sí".
- › Redes, influencia y negociación. Cómo influyen las redes sociales en la negociación, en la comunicación y en la toma de decisiones. Tipos de redes, sus características y su potencialidad para ser usadas como recurso para influir en una negociación. La herramienta del mapeo de actores y relaciones. Mapeo y puesta en común de caso propio.

Módulo 2 | Fuentes de creación de valor en una negociación

- › La creación de valor en casos difíciles. Repaso del modelo de 9 elementos. ¿Cómo se define valor en una negociación?
- › ¿Cómo se crea valor? Identificación de fuentes de valor en una negociación.
- › Situaciones en las que resulta difícil crear valor. Dos tendencias poco productivas. Supuestos perjudiciales y supuestos útiles para crear valor con otros. Ejercitación con distintos casos. Distintas estrategias para crear valor durante una negociación.

Módulo 3 | Manejando conversaciones difíciles

- › Negociación en equipos. El manejo de la mesa interna al negociar con otros. Definición de roles y establecimiento de expectativas y mínimos aceptables.
- › Mediación. Cómo intervenir cuando el conflicto es de otros: manejo de conflictos como tercera parte neutral. Práctica de habilidades para mediar y llevar estas reuniones con un caso complejo.
- › Negociación sindical. La negociación como una competencia comunicacional. Características principales y especificidades. Intereses del delegado y cómo llevar la relación de una forma productiva. Práctica con un caso.

Módulo 4 | Manejando negociaciones multiparte y multitema

- › Dinámicas estructurales. Cómo leer lo que pasa en negociaciones de múltiples personas y alterar las dinámicas para que sean más productivas: diferentes prácticas en la línea del proponer y del indagar. Los diferentes dominios de comunicación: poder, afecto y sentido. De qué estamos hablando cuando conversamos con otros. Identificación del propio dominio.
- › Dinámicas en escenarios multiparte y multitema. La facilitación como una herramienta de intervención.
- › Las funciones de un facilitador. El cuidado del proceso y el establecimiento de roles. Práctica para llevar estas reuniones con un caso complejo.
- › Caso multiparte-multitema. Lectura y preparación estructurada de un caso de múltiples actores y diferentes temas.

Plan de mejora y cierre

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.

METODOLOGÍA

Se trabajará en:

- › el manejo estratégico de la dinámica comunicacional de reuniones con varios actores y multisectoriales.
- › la identificación de oportunidades concretas de mejora en la propia manera de comunicarse en situaciones laborales.
- › el desarrollo de un plan de acción que les permita modificar comportamientos y poner en práctica lo aprendido.

AUDIENCIA

Personas que cuenten con la certificación del programa ejecutivo Negociación de la Universidad Torcuato Di Tella.

CUERPO DE PROFESORES

Patricio Nelson. Maestría en Estudios de Asia y África, El Colegio de México. Bachelor of Arts, Harvard University. Socio fundador de la consultora Ingouville, Nelson & Asociados. Profesor invitado en UTDT. Áreas de especialidad: negociación, resolución de conflictos, habilidades de comunicación. |

Tomás Donovan. M.A. in Conflict Resolution in Divided Societies, King's College London. Maestría en Estudios Organizacionales, Universidad de San Andrés. Socio de la consultora Ingouville, Nelson & Asociados. Áreas de especialidad: negociación, resolución de conflictos, liderazgo y aprendizaje. |

Pablo Benegas. Programa de Negociación y Manejo del Conflicto, ESADE Business School. Magíster en Historia, UNSAM. Licenciado en Filosofía, UCA. Áreas de especialidad: negociación, resolución de conflictos y habilidades de comunicación.