



[utdt.edu/educacionejecutiva](http://utdt.edu/educacionejecutiva)

# NEGOCIACIÓN

## ¿CÓMO MANEJAR NEGOCIACIONES COMPLEJAS?

DIRECCIÓN ACADÉMICA: PATRICIO NELSON



**PROGRAMA  
ABIERTO**

**DURACIÓN  
1 MES**

**CURSADA  
LUNES Y MIÉRCOLES  
DE 19 A 22H**

En toda organización, las habilidades de negociación y manejo de conflictos son cada vez más imprescindibles para los directivos.

Para lograr objetivos, es necesario negociar con actores dentro y fuera de su organización, buscar consensos y compromisos de colegas, proveedores, aliados y clientes.

Estas negociaciones son complejas. En primer lugar, porque involucran a personas con distintos intereses y prioridades que buscan acuerdos sobre una diversidad de temas. O sea que hay que manejar diferencias importantes entre las partes para lograr resultados. En segundo lugar, porque la mayoría de estas negociaciones se desarrollan dentro de una red de personas y de una compleja trama de acuerdos previos y posibilidades futuras. Por lo tanto, tienen que ser llevadas adelante estratégicamente.

Ante el desafío de cómo manejar efectiva y estratégicamente las diferencias y la interdependencia con las contrapartes para lograr resultados sobresalientes y sustentables, este programa permite obtener herramientas conceptuales y habilidades prácticas para abordar las negociaciones más difíciles. El programa privilegia los desafíos presentes en las negociaciones de cada participante. A partir de casos, se va de la práctica a la teoría, útil para destrabar y avanzar hacia una solución.

## PLAN DE ESTUDIOS

## MÓDULO 1 | INTRODUCCIÓN A LA COMPLEJIDAD DE LAS NEGOCIACIONES

- › Análisis de la estructura, estrategia, proceso y resultado.
- › El impacto de nuestros supuestos al negociar.
- › Criterios para crear valor (intereses, comunicación efectiva, la relación entre las partes y la creación de paquetes de opciones).
- › Criterios para distribuir valor (anclaje, ofertas y pedidos, el uso de criterios de legitimidad, y regateo).

## MÓDULO 2 | MANEJO DE NEGOCIADORES Y SITUACIONES DIFÍCILES

- › ¿Cómo afecta el conflicto a una negociación? Diferentes momentos y distintas formas de intervención.
- › Manejo de negociadores y de tácticas difíciles.
- › Desarrollo del poder a través de la comunicación: empatía y asertividad.
- › Manejo de emociones propias y de la contraparte.
- › Generación de una emocionalidad positiva.

## MÓDULO 3 | DESARROLLO DEL PODER DEL NEGOCIADOR EN SITUACIONES MULTIPARTE MULTITEMA

- › Mapeo de actores como herramienta crítica para desarrollar una estrategia de intervención.
- › Formación de coaliciones: su efecto sobre el poder de las partes.
- › Distintos tipos de alianzas y cómo manejarlas.
- › Integración de todo lo aprendido a través de casos prácticos.
- › Plan de mejora personal.

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



**DIEGO BELAUS**

Ingeniero en alimentos,  
General Mills.

“Mi experiencia en el programa de Negociación en UTDT ha sido excelente. Me ha permitido explorar y entender tanto la dinámica y los aspectos racionales de un proceso de negociación, como las emociones, motivaciones y perspectivas humanas que entran en juego. El balance entre la teoría, la resolución de casos y dinámicas es óptima. El grupo aprende a través de la práctica y reconocimiento de lo que sucede en un proceso de negociación. Por ello destaco el profesionalismo del cuerpo docente, que selecciona los casos, conduce y acompaña con destreza al alumno. Sin dudas recomiendo este programa a toda persona interesada en desarrollar con más profundidad su conocimiento y habilidad de negociación”.

## METODOLOGÍA

Basada en la participación y desafíos de negociación. Se busca que cada uno identifique oportunidades concretas de mejora, vinculadas a cada uno de los desafíos planteados. Se harán actividades idénticas a las situaciones de la vida cotidiana. Al finalizar el taller, cada uno será asistido en el desarrollo de un plan de acción.

## AUDIENCIA

Dirigido a todo interesado en fortalecer sus habilidades de negociación en contextos complejos. Especialmente personas a cargo de la coordinación formal o informal de un equipo de trabajo, y/o que lideran proyectos que requieran la participación de otras personas, proveedores, clientes y aliados estratégicos.

## 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.