



utdt.edu/educacionejecutiva

NEGOCIACIÓN AVANZADA

MAXIMIZANDO VALOR EN SITUACIONES COMPLEJAS

DIRECCIÓN ACADÉMICA: PATRICIO NELSON



**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.
- > 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 DE FORMA PERSUASIVA

- > Las conversaciones difíciles. El ciclo de la incertidumbre y la generación de pensamientos y emociones que no se expresan. El costo de tener o no tener conversaciones difíciles. Las tres conversaciones: qué pasó, las emociones, y la identidad. Cinco cambios clave que permiten pasar de un marco de certeza a uno de curiosidad que mejora sustancialmente la comunicación.
- > Manejo de emociones: nombrar las emociones y el interés subyacente. Cinco necesidades básicas a tener en cuenta para generar emociones positivas.
- > Tercera posición. Cómo iniciar una conversación difícil sin generar reacciones defensivas o minimizar el desacuerdo: la herramienta de la tercera posición.

MÓDULO 4 | MANEJANDO NEGOCIACIONES MULTIPARTE Y MULTITEMA

- > 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 de habilidades para mediar y llevar estas reuniones con un caso complejo.
- > Caso multiparte-multitema. Lectura y preparación estructurada de un caso de múltiples actores y diferentes temas.
- > Herramientas para leer lo que pasa en una reunión.

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.