

CURSO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, **MODALIDAD PRESENCIAL,**

Inicio: 28 / 08

Finalización: 25 / 09

Los alumnos asistirán a clases presenciales los lunes 28 de agosto, 4, 11, 18 y 25 de septiembre en el horario de 19:00 a 22:00 hs (3 horas reloj por día).

PERFIL:

Alcance: Se espera que el participante adquiera la habilidad mínima necesaria para identificar los principales componentes que se presentan en el proceso de la negociación para la superación de conflictos.

Perfil de Egreso: Se espera que el participante adquiera los conocimientos básicos sobre: el objeto, preparación, participantes y método a emplear en el proceso de negociación y conocimientos generales sobre: el "Método de Negociación Basado en Principios" más conocido como el "Método Harvard".

METAS U OBJETIVOS EDUCATIVOS DE ENSEÑANZA (OEE):

- a. Adquirir noción de la presencia y necesidad de los procesos de negociación en todos los ámbitos del desarrollo humano donde se presenten conflictos.
- b. Profundizar conocimientos sobre las formas de negociación.
- c. Afianzar los conocimientos sobre métodos de comunicación y poder.

ESTRUCTURA CURRICULAR:

El Curso se desarrollará mediante el dictado de las siguientes materias:

- d. Teoría de la Negociación 6 hs
- e. Práctica de la Negociación 9 hs

CONTENIDOS MÍNIMOS:

- a. TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN
 - 1) Teoría de la comunicación.
 - 2) Teoría del conflicto y del poder.
 - 3) Metodología para la de toma de decisiones.
 - 4) El Método basado en Principios (Método Harvard).
- b. PRÁCTICA DE LA NEGOCIACIÓN
 - 1) Caso de estudio nro 1.
 - 2) Caso de estudio nro 2.
 - 3) Caso de estudio nro 3.