



CURSO: NEGOCIACIÓN POSITIVA PARA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

FECHA: 11/04/2023 al 11/05/2023

HORARIOS: Martes y Jueves de 18:30 a 21:30 hs.

CARGA HORARIA: 30 hs.

MODALIDAD: Curso Presencial

LUGAR: Salón del Claustro, Isidoro de María 1614 (4° piso).

COORDINADOR: Q.F. Rubén Cano, Asistente Académico, Facultad de Química.

DOCENTE: Prof. Claudio Hornos, Especialista en Gestión de Recursos Humanos y Gerencia, especializado en Marketing Universidad de Cambridge, Ex Director Académico de ADM, cofundador de UDE y ORT.

DESTINATARIOS: Personal de UDELAR, TAS, Docentes y todo profesional o estudiantes avanzados que puedan beneficiarse.

PROGRAMA DEL CURSO:

1. GESTIÓN DE CONFLICTOS

- Definiciones de Conflicto
- Causas de los Conflictos
- Teorías sobre el Conflicto
- Encuesta 1: Cómo resuelves los conflictos?
- Etapas del Proceso del Conflicto
- Conflictos Funcionales y Disfuncionales
- Encuesta 2: Cómo resuelves los conflictos?
- Etapas de la persona en conflicto.
- Maneras Negativas y Positivas de Resolver Conflictos
- Estilos según la Personalidad: Asertividad y Emotividad
- Las cinco estrategias para Manejar Conflictos.
- La Negociación como método de Solución de Conflictos

2. TÉCNICAS DE NEGOCIACION DE HARVARD

- La Negociación: un buen método de Solucionar Conflictos
- Definiciones de Negociación
- Qué es un Buen Método de Negociación
- Confusión entre Negociación y Confrontación
- Práctica 1 de Negociación: venta de un auto.
- El problema de negociar sobre POSICIONES
- Hay que negociar sobre PRINCIPIOS
- El Método de Negociación de Harvard: GANAR/GANAR
- Principios Básicos: PERSONAS, INTERESES, OPCIONES, CRITERIOS
- Práctica 2 de Negociación: Caso del tenor
- Separar las PERSONAS del problema.

- Las personas y la Inteligencia Emocional. Percepción. Comunicación
 - Práctica 3 de Negociación: el Caso Linares
 - Concentrarse en los INTERESES, no en las posiciones.
 - Generar OPCIONES/ALTERNATIVAS de beneficio mutuo.
 - CRITERIOS OBJETIVOS de evaluación, independientes de las partes.
 - Etapas de una Negociación Efectiva
 - Práctica 4 de Negociación: el Caso de las Heladeras
 - Qué es el M.A.P.A.N.
 - Habilidades de un Negociador Efectivo. Recomendaciones.
3. APORTES DEL HUTHWAITE RESEARCH GROUP
- Estudios de los comportamientos de los Negociadores
 - Los 3 Criterios para clasificación de Negociadores
 - Comportamientos evitados por los Negociadores Expertos
 - Comportamientos usados por los Negociadores Expertos
4. QUÉ HACER CUANDO LA OTRA PARTE NO QUIERE NEGOCIAR
- No contrataque a la persona
 - Algunas tretas que usan los que no quieren negociar
 - Importancia de la Planificación para negociar

COSTO: \$ 8.400 (Costo en Pesos Uruguayos)

Becas con el 100 % de bonificación para funcionarios de la UdelaR (Docentes y TAS).

Cupos limitados.

La matrícula se debe abonar realizando un depósito o transferencia bancaria en el BROU Cuenta corriente en pesos N° 001559463-00004.

El talón se debe enviar por correo electrónico a ep@fq.edu.uy

INSCRIPCIONES: *Completando la ficha de inscripción que se encuentra en el siguiente link:*
<https://www.fq.edu.uy/node/631>

Importante:

*** Le recordamos que para realizar el pago debe aguardar a recibir la confirmación del cupo por parte de Educación Permanente.**

*** El plazo para la recepción de inscripciones es hasta 24 horas antes del inicio del curso.**