



Uruguay
Presidencia

ONSC
Oficina Nacional
del Servicio Civil



Programa

CURSO NEGOCIACION PARA LA GESTION HUMANA



1. FUNDAMENTACIÓN

Las personas que tienen responsabilidades de conducción, mando o deben tomar decisiones que involucren a recursos humanos y/o materiales de una organización, deben enfrentar en forma constante negociaciones para resolver ya sea situaciones de conflicto de intereses, transacciones, quejas, reclamos de usuarios internos o externos y es fundamental el manejo de técnicas y herramientas que les permitan bajar la tensión, resolver los conflictos en forma armónica y equitativa para las partes.

El método de negociación Harvard se centra en intereses y no en posiciones, buscando un resultado ganar-ganar. Es un proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas

2. OBJETIVO GENERAL

- Brindar modelos y técnicas de negociación a efectos de mejorar la habilidad de los servidores públicos para negociar y tratar constructivamente los conflictos tomando conciencia de su proceso y elementos.

3. OBJETIVO ESPECÍFICOS

- Brindar la estructura para la preparación y el seguimiento del proceso de negociación.
- Conocer los 7 elementos del Método Harvard que conforman el proceso de negociación.
- Reconocer intereses y valores en la negociación, buscar ventajas mutuas en la medida de lo posible y lograr soluciones y acuerdos aceptables por las partes.
- Experimentar las consecuencias de las suposiciones, percepciones y la importancia de la comunicación.
- Maximizar el tiempo y cuidar la relación de los involucrados aplicando el Método de Negociación basado en Principios de Harvard incluyendo mediación y arbitraje.



4. PERFIL DE INGRESO

Servidores públicos de toda la Administración que desarrollen sus tareas en las áreas de Gestión Humana y deseen mejorar sus competencias y resultados en negociación para el mejor desempeño de sus tareas.

5. PERFIL DE EGRESO

Al finalizar el curso el participante habrá mejorado sus habilidades de negociación en

general, además de haber aprendido la Metodología de Negociación de Harvard y hecho un proceso reflexivo sobre su manera y errores al negociar que le permitirá ganar confianza en la resolución de conflictos, así como también analizar los elementos centrales de la negociación colectiva.

6. METODOLOGÍA

Modalidad: a distancia con uso de la plataforma MOODLE de la ENAP, con una clase semanal por medio de ZOOM de 2 horas

Carga horaria: 20 horas distribuidas en 3 semanas

Metodología de enseñanza: se trata de situar a los participantes en todo momento en sus negociaciones, en su labor cotidiana y en las dificultades que deben manejar diariamente. Para ello se propicia el fortalecimiento de conocimientos, actitudes y habilidades de negociación.

El curso se desarrolla mediante textos, videos, análisis de casos, ejercicios prácticos, aprendizaje en base a problemas y cuestionarios con el objetivo de estimular la reflexión, el autoanálisis y la aplicación de la metodología de negociación.



7. EVALUACIÓN

Criterios de evaluación:

La evaluación de los participantes será de proceso y formativa, es decir se realizará de forma continuada, a través de la revisión de los trabajos, actividades y participación en los debates de los foros.

El docente evaluará los trabajos según las rúbricas y escalas dependiendo de la actividad propuesta.

Requisitos de aprobación:

El curso implica 3 semanas con tareas obligatorias a realizar. Para lograr la certificación del curso, el alumno deberá:

- 1) Haber ingresado semanalmente a la plataforma.
- 2) Haber entregado todas las tareas individuales obligatorias de cada semana del curso en tiempo y forma.
- 3) Lograr un promedio de las calificaciones de todos los trabajos obligatorios de 60 puntos o más según Escala MOODLE.

Todos los trabajos del curso son obligatorios, puesto que cada uno de ellos contribuye al aprendizaje y tiene un puntaje.

Cada semana tiene una fecha de inicio y de cierre que deberá respetarse. Luego del cierre ya no se podrá entregar las tareas ni realizar las actividades.

En caso de no cumplir con alguno de los trabajos, aunque el promedio general sea de 60 puntos o más según Escala Moodle, el participante NO obtendrá el certificado de aprobación.



8. CONTENIDO

Semana 1

Tema central: Introducción a la Negociación

Tema 1: El conflicto

Tema 2: ¿Qué es una negociación?

Tema 3: Criterios de éxito

Tema 4: ¿Qué tipo de negociador es Usted?

Tema 5: Estrategias de negociación (Ganar-ganar/ Ganar-perder)

Semana 2

Tema central: Elementos que intervienen en la Negociación

Tema 1: Los 7 elementos de la Negociación del Método Harvard

Tema 2: Diferencias entre: "Opciones y Alternativas"

Tema 3: Concéntrese en intereses y no en posiciones

Tema 4: Separe las personas de los problemas

Tema 5: La comunicación en la Negociación.

Semana 3

Tema central: Proceso y dificultades en la Negociación

Tema 1: Etapas de la Negociación: Preparación-Apertura-Medio Juego-Final

Tema 2: ¿Cómo medimos el éxito de la negociación?

Tema 3: ADR- Alternative Dispute Resolution

Tema 4: Negociaciones difíciles

Tema 5: Poder y Tácticas de manipulación

9. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía obligatoria: Materiales de estudio y textos que figuren en cada semana, facilitados por el docente.



Bibliografía complementaria:

ALDAO ZAPIOLA, Carlos (1990). "La negociación un enfoque integral con específicas referencias a la negociación laboral"- . Buenos Aires. Ediciones Macchi.

FISHER, Roger, URY, W. y PATTON, B. (1994). Obtenga el Sí. México: Compañía editorial México.

FISHER, Roger (1996.) 5. "Más allá de Maquiavelo"- España. Ediciones Granica.

MUÑOZ HERNÁN, Yolanda y RAMOS PÉREZ, M^a Eugenia. Guía para el Diálogo y la Resolución de los Conflictos Cotidianos. Centro de Investigación por la Paz, Gernika GoGoratz.

THOMAS Y KILMANN acerca del modo de enfrentar conflicto TKI. Página de origen de imagen: <http://conflictosyotrasyerbas.blogspot.com>

URY, William (1993). ¡Supere el No! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Colombia: Norma.